



**RAPPORT ANNUEL 2008****1****1 PRINCIPAUX INDICATEURS FINANCIERS ET FACTEURS DE RISQUE****5**

1.1	Données financières sélectionnées	6
1.2	Information sur les taux de change	9
1.3	Facteurs de risque	10
1.4	Risques juridiques	25

**2 INFORMATIONS SUR LE GROUPE ET SES ACTIVITÉS****27**

2.1	Présentation générale et stratégie du Groupe	28
2.2	Description des activités du Groupe	32
2.3	Structure organisationnelle du Groupe	47
2.4	Propriétés immobilières et outil industriel	47

**3 EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DU RÉSULTAT DU GROUPE****63**

3.1	Vue d'ensemble	64
3.2	Principales tendances	65
3.3	Résumé des résultats	66
3.4	Saisonnalité	67
3.5	Effets dus aux fluctuations de change	67
3.6	Répartition géographique du chiffre d'affaires	69
3.7	Événements postérieurs à la clôture	69
3.8	Principes comptables du Groupe sujets à estimations et jugements	70
3.9	Changements de méthodes comptables	71
3.10	Informations complémentaires liées à la cotation du Groupe au New York Stock Exchange	71
3.11	Évolution du périmètre de consolidation en 2008	71
3.12	Prises de participations en France en 2008	72
3.13	Évolution du périmètre de consolidation en 2007	72
3.14	Prises de participations en France en 2007	73
3.15	Commentaires sur l'exercice 2008	74
3.16	Commentaires sur l'exercice 2007	81
3.17	Trésorerie et capitaux	88
3.18	Obligations contractuelles et engagements commerciaux (dont engagements hors bilan)	93
3.19	Perspectives	96
3.20	Communiqué de presse de Thomson en date du 27 avril 2009 relatif au chiffre d'affaires du premier trimestre 2009	97

**4 GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE ET INFORMATIONS SOCIALES****99**

4.1	Mandataires sociaux	100
4.2	Comité Exécutif	120
4.3	Informations sociales	122

**5 THOMSON ET SES ACTIONNAIRES****133**

5.1	Principaux actionnaires	134
5.2	Relations avec les parties liées	139
5.3	Offre et cotation	139

**6 INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES****145**

6.1	Capital social et droits de vote	146
6.2	Acte constitutif et Statuts	150
6.3	Contrats importants	159
6.4	Réservé	159
6.5	Réservé	159
6.6	Informations Fiscales Complémentaires	159
6.7	Organigramme simplifié du Groupe au 31 décembre 2008	160
6.8	Informations sur les participations minoritaires	164
6.9	Documents accessibles au public	164
6.10	Calendrier d'information financière	164

**7 RISQUES DE MARCHÉ****165**

7.1	Exposition au risque de change	167
7.2	Sensibilité aux fluctuations des devises	169
7.3	Exposition au risque de taux d'intérêt	170
7.4	Flux de trésorerie liés aux opérations de couverture de taux	171
7.5	Risque de liquidité	171
7.6	Valeur de marché des instruments financiers	172
7.7	Risque de variation du cours des actions	172

**8 ORGANISATION DU CONTRÔLE INTERNE ET EXTERNE****175**

8.1	Procédures de contrôle interne mises en place par la Société	176
8.2	Rapport des Commissaires aux Comptes portant sur le rapport du Président sur le contrôle interne	183
8.3	Réservé	184
8.4	Responsables du contrôle des comptes	184
8.5	Tableau des honoraires des Commissaires aux Comptes	185

**9 ATTESTATION DES PERSONNES RESPONSABLES****187**

9.1	Attestation du responsable du document de référence intégrant le rapport financier annuel	188
9.2	Responsable de l'information	188

**10 ÉTATS FINANCIERS****189**

10.1	Comptes consolidés de Thomson	191
10.2	Notes annexes aux comptes consolidés	196
10.3	Rapport des Commissaires aux Comptes sur les comptes consolidés	299
10.4	Comptes sociaux de Thomson SA	301
10.5	Notes annexes aux comptes Thomson SA	304
10.6	Résultats sociaux de la Société au cours des 5 derniers exercices en application de l'article R.225-102 du Code de commerce	325
10.7	Rapport des Commissaires aux Comptes sur les comptes annuels	326
10.8	Rapport Spécial des Commissaires aux Comptes sur les conventions et engagements réglementés	328

**TABLEAU DE CONCORDANCE AMF****332**

# THOMSON

Société Anonyme au capital de 1 012 087 605 euros  
Siège social : 46, quai Alphonse Le Gallo  
92100 Boulogne-Billancourt  
333 773 174 RCS Nanterre



Le présent document de référence a été déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers le 30 avril 2009, conformément à l'article 212-13 du règlement général de l'Autorité des marchés financiers. Il pourra être utilisé à l'appui d'une opération financière s'il est complété par une note d'opération visée par l'Autorité des marchés financiers. Ce document a été établi par l'émetteur et engage la responsabilité de ses signataires

Des exemplaires de ce document de référence sont disponibles sans frais auprès de Thomson.  
Ce document de référence peut également être consulté sur les sites Internet de l'Autorité des marchés financiers ([www.amf-france.org](http://www.amf-france.org)) et de Thomson ([www.thomson.net](http://www.thomson.net)).

## Commentaires préliminaires

Dans le cadre du présent rapport annuel (ci-après « Rapport Annuel »), sauf indication contraire, le terme « Société » se réfère à Thomson SA, et les termes « Thomson » et le « Groupe » à Thomson SA et à ses filiales consolidées.

Vous trouverez en page 332 un tableau de concordance entre les rubriques du Rapport Annuel et celles de l'Annexe I du règlement européen n° 809 / 2004 et du rapport de gestion du Code de commerce.

Le présent Rapport Annuel contient des informations prospectives concernant la situation financière, les activités ainsi que certains objectifs du Groupe. Ces informations s'appuient sur des hypothèses élaborées par la Direction au vu des informations actuellement disponibles et dépendent d'un certain nombre de facteurs et d'incertitudes, ce qui pourrait provoquer des différences significatives entre les résultats réels et ceux qui sont décrits dans les informations prospectives. Outre les informations prospectives, du fait du contexte dans lequel elles sont employées, d'autres informations prospectives peuvent être identifiées par l'utilisation de mots tels que « peut », « sera », « devrait », « envisage », « prévoit », « entend », « escompte », « croit », « estime », et « anticipe » ou d'autres expressions similaires. Par leur nature, les informations prospectives impliquent des risques et incertitudes parce qu'elles se rapportent à des événements, et dépendent de circonstances, dont on suppose qu'ils se produiront à l'avenir. Ces informations s'appuient sur des hypothèses relatives notamment : aux stratégies commerciales que nous envisageons, à notre intention d'introduire de nouveaux produits et services, aux tendances prévisibles dans notre activité et à notre capacité à continuer à contrôler les coûts et à maintenir un certain niveau de qualité. Les facteurs suivants peuvent notamment expliquer la différence entre les résultats et les événements réels et ceux exprimés, explicitement ou implicitement, dans les informations prospectives :

- notre capacité à négocier avec nos créanciers la restructuration de la dette financière du Groupe, la durée de ces négociations ainsi que leur issue ;
- les conditions de financement ou de refinancement et les taux d'intérêt appliqués ;
- les variations de taux de change, notamment entre euro et dollar US, yuan chinois, dollar canadien, peso mexicain, zloty polonais et livre sterling ;
- notre manquement au respect des accords contractuels avec nos principaux clients et le défaut de renouvellement des contrats existant actuellement entre le Groupe et ces derniers ainsi que les changements significatifs préjudiciables de la condition financière ou du crédit de nos principaux clients à long terme ;
- notre capacité à concevoir, développer et vendre des produits et services innovants, qui sont proposés sur des marchés hautement concurrentiels, caractérisés par des évolutions technologiques rapides et sujets au changement de préférences des clients ;
- les avancées technologiques dans l'industrie « Media & Entertainment » ;
- l'accroissement de la concurrence dans les technologies vidéo, composants, systèmes et services, produits finis et dans les services vendus aux clients dans l'industrie « Media & Entertainment » ;
- les conditions économiques, en particulier les dépenses des consommateurs dans les pays où nous vendons nos services ou déposons nos brevets, systèmes et équipements, en particulier aux États-Unis, en Europe et en Asie ;
- l'intégration des activités acquises ;
- le succès de certains partenariats et joint-ventures dont nous pouvons ne pas avoir le contrôle, de futures acquisitions, regroupement d'entreprises ou cessions d'activités ;
- notre capacité à protéger nos brevets et nos autres droits de Propriété Intellectuelle, ainsi que l'issue de toutes plaintes liées à des allégations de violation de droits de Propriété Intellectuelle de la part de tiers ;
- les risques de force majeure, notamment liés à notre gestion des stocks, approvisionnement et distribution en flux tendus ;
- les incertitudes et défis inhérents à notre stratégie commerciale ;
- les risques de marché liés à certaines participations minoritaires au sein de sociétés cotées, comme Videocon Industries, suite à la sortie de nos activités Télévisions et Tubes ;
- les tendances économiques générales, les changements de coût des matières premières et de main-d'œuvre, les incertitudes politiques et sociales des marchés où nous



fabriquons nos produits, achetons nos composants et produits finis et déposons des brevets, notamment en Amérique latine et en Asie ; et

- les réclamations en garantie, rappels de produits ou litiges qui dépassent ou ne sont pas couverts par nos polices d'assurances.

Par ailleurs, une analyse des raisons pour lesquelles les résultats réels et développements futurs peuvent différer des attentes explicites ou implicites, est présentée à la section 1.3 « Facteurs de risque » du chapitre 1 « Principaux indicateurs financiers et

facteurs de risque » ci-dessous. Les informations prospectives ne sont valables qu'à la date à laquelle elles sont données et nous ne nous engageons pas à mettre à jour cette information à la lumière de nouvelles informations ou d'événements futurs.

Les mentions « Réserve » désignent des rubriques développées dans le document 20-F du Groupe (déposé auprès de la SEC), qui sont spécifiques au marché américain. Elles n'ont de fonction que dans le souci de l'alignement de la numérotation des rubriques du document 20-F et du présent Rapport Annuel.

## Informations provenant de tiers, déclarations d'experts et déclarations d'intérêts

Le présent Rapport Annuel contient des informations concernant l'évolution des marchés, nos parts de marché, nos positions et nos activités sur ces marchés. Sauf indication contraire, les estimations de marché se fondent sur les sources externes suivantes, parfois associées à des estimations internes :

- *PricewaterhouseCoopers, Futuresource Consulting Ltd. , IDATE, Screen Digest et Adams Media Research* pour les informations générales concernant les tendances du marché de l'industrie « Media & Entertainment » ;
- *Futuresource Consulting Ltd.* pour les informations concernant les services de réplique et de distribution de DVD ;
- *Screen Digest* pour les informations concernant les Services de Film, de Contenu et de postproduction ;
- *Frost & Sullivan et Veronis Suhler Stevenson* pour les informations concernant les services aux réseaux de diffusion et réseaux publicitaires vidéo sur le lieu de vente ;
- *Screen Digest et IABM (International Association of Broadcasting Manufacturers)* pour les informations concernant les activités de diffusion professionnelle et de réseaux ;
- *Frost & Sullivan, Datamonitor et DIS Consulting Corporation* pour les informations spécifiques concernant les caméras professionnelles, les serveurs vidéo de diffusion, les mélangeurs de production et les grilles de commutation ;

- *MRG (Multimedia Research Group)* pour les informations concernant les solutions logicielles IPTV ;
- *IMS Research, In-Stat, MRG et MPA Ltd* pour les informations concernant les décodeurs ;
- *Dell'Oro Group et Infonetics Research* pour les informations concernant les modems et passerelles câble et DSL ; et
- *Parks, www.dect.org et CEA (Consumer Electronics Association)* pour les informations concernant les marchés de la téléphonie résidentielle aux États-Unis et *GfK (Gesellschaft für Konsumer Markt- und Absatzforschung)* pour les informations concernant les marchés de la téléphonie résidentielle en Europe.

Les informations contenues dans le présent Rapport Annuel se référant à la « part de marché en valeur » ou à la « part de marché fondée sur la valeur » indiquent que l'estimation du marché en question s'appuie sur les ventes. Les informations se rapportant à la « part de marché en volume » ou à la « part de marché fondée sur le volume » correspondent à une estimation des parts de marché liée au nombre d'unités vendues.

Les informations relatives aux parts de marché et à la position sur le marché s'appuient généralement sur des informations publiées au cours du second semestre 2008 ou en début d'année 2009.



# PRINCIPAUX INDICATEURS FINANCIERS ET FACTEURS DE RISQUE

# 1

<b>1.1 Données financières sélectionnées</b> .....	<b>6</b>	<b>1.3 Facteurs de risque</b> .....	<b>10</b>
<b>1.2 Information sur les taux de change</b> .....	<b>9</b>	<b>1.4 Risques juridiques</b> .....	<b>25</b>

## 1.1 Données financières sélectionnées

Les données financières sélectionnées suivantes sont issues des états financiers consolidés du Groupe pour les exercices clos les 31 décembre 2008, 2007, 2006, 2005 et 2004. Les états financiers consolidés du Groupe ont été établis conformément à l'ensemble des normes comptables internationales (« IFRS ») approuvées par l'Union Européenne et conformément aux IFRS publiés par l'*International Accounting Standards Board* (« IASB »). Les informations financières présentées ci-après doivent être lues et considérées conjointement avec les informations contenues dans le chapitre 3 « Examen de la situation financière et du résultat du Groupe » du présent Rapport Annuel et avec les états financiers consolidés du Groupe. La préparation des états financiers consolidés et les principes comptables du Groupe sont décrits dans la note 2 des états financiers consolidés du Groupe.

À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2005, Thomson a réorganisé les activités du Groupe autour de trois divisions opérationnelles : Services, Technologie et Systèmes, et a regroupé dans deux segments les activités restantes (précédemment Tubes et Partenariats Électronique Grand Public) dans le segment Autres activités et les Fonctions Centrales du Groupe. Cette organisation est restée inchangée en 2006, 2007 et 2008, bien que les noms de certaines divisions aient changé au cours de l'année 2008, et nos états financiers consolidés aux 31 décembre 2008, 2007, 2006, 2005 et 2004 reflètent cette organisation. À compter de 2009, les activités du Groupe sont organisées en trois segments opérationnels – Technicolor, (Services jusqu'à mi-2008), Thomson Connect (Systèmes jusqu'à mi-2008 puis Thomson Grass Valley jusqu'à fin 2008) et Technologie.

Les résultats nets de la majeure partie des activités Tubes et des activités Audio / Vidéo et Accessoires, ainsi que de l'activité Solutions Silicium, sont présentés sur une ligne distincte des états financiers consolidés, au sein des activités arrêtées ou en cours de cession. Le chiffre d'affaires de ces activités n'est donc pas inclus dans le calcul du chiffre d'affaires des activités poursuivies des exercices clos les 31 décembre 2008, 2007, 2006, 2005 et 2004. L'impact de ces activités arrêtées ou en cours de cession est détaillé dans les tableaux ci-dessous.

En 2008, Thomson a enregistré des coûts de restructurations de 204 millions d'euros liés aux activités poursuivies, des dépréciations d'actifs d'un montant de 367 millions d'euros et des dépréciations d'écarts d'acquisition de 739 millions d'euros, incluant pour l'essentiel :

- les dépréciations d'actifs incorporels s'élèvent à 219 millions d'euros, principalement liées à l'alignement de la valeur des relations clients dans nos activités Technicolor due à la pression sur les volumes et les prix dans les médias physiques (film et DVD). Les dépréciations d'actifs corporels s'élèvent à 136 millions d'euros, essentiellement liées à la sortie anticipée de certaines activités de la division Film et à l'impact des dépenses d'investissement sur la rentabilité de nos contrats dans nos activités de services aux diffuseurs de contenus ;
- la dépréciation d'écarts d'acquisition est pour l'essentiel liée à notre activité Grass Valley (378 millions d'euros) à la suite de la forte dégradation des conditions de marché et des retards dans les programmes de développement. La valeur de l'écart d'acquisition dans la division DVD du Groupe a été réduite de 139 millions d'euros pour tenir compte de la baisse des volumes et de la pression sur les prix au-delà de ce qui avait été anticipé auparavant. La valeur de l'écart d'acquisition dans les activités de Services de Film et de Contenu du Groupe a été diminuée de 143 millions d'euros pour tenir compte de l'érosion des prix dans la réplique photochimique, et pour prendre en compte la décision du management de sortir des activités de cinéma numérique en 2009.

L'activité Télévisions est sortie du périmètre de consolidation à compter du 1<sup>er</sup> août 2004, suite à la création de TTE en partenariat avec TCL Multimedia et TCL Corporation, à qui cette activité a été apportée. Les résultats de 2006 sont impactés par la perte relative à la vente de 10 % du capital de TCL Multimedia, la valorisation au prix de marché au 31 décembre 2006 de notre participation résiduelle dans TCL Multimedia et les coûts relatifs aux renégociations des différents accords contractuels avec TTE et TCL Multimedia. Un coût total de

156 millions d'euros a été enregistré en Charges financières nettes et en Résultat des sociétés mises en équivalence relatif à notre participation dans TCL Multimedia, incluant une charge de 70 millions d'euros, enregistrée en Autres charges financières figurant dans le total des Charges financières nettes et une charge de 86 millions d'euros dans le Résultat des sociétés mises en équivalence. Par ailleurs, le segment Autres activités a également enregistré une charge de 25 millions d'euros liée à la renégociation des accords contractuels de sous-traitance de fabrication entre Thomson et TTE, portant à 181 millions d'euros le coût cumulé relatif à TCL Multimedia et TTE en 2006. Ces activités n'ont pas eu d'impact significatif sur les résultats de 2007 et 2008.

Les données financières sélectionnées ne constituent qu'un résumé et doivent être lues conjointement avec les états financiers consolidés et les notes auxquelles il est fait référence dans le présent Rapport Annuel. La description des principes comptables appliqués par le Groupe est présentée en note 2 des états financiers consolidés ; l'évolution du périmètre de consolidation et les activités arrêtées ou en cours de cession sont respectivement présentées en note 4, en note 5 et en note 12 des états financiers consolidés du Groupe. Les données financières sélectionnées doivent également être lues conjointement avec le chapitre 3 « Examen de la situation financière et du résultat du Groupe ».

<i>en millions d'euros (hors nombre d'actions et données par action)</i>	<b>31 décembre 2008</b>	<b>31 décembre 2007</b>	<b>31 décembre 2006</b>	<b>31 décembre 2005</b>	<b>31 décembre 2004</b>
<b>Éléments du compte de résultat <sup>(1)</sup></b>					
Chiffre d'affaires des activités poursuivies	4 840	5 540	5 691	5 457	5 878
Résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts	(1 303)	380	552	433	472
Impôt sur les résultats	(106)	(27)	0	(74)	(93)
Charges financières nettes <sup>(2)</sup>	(396)	(103)	(202)	(40)	(27)
Résultat net des activités poursuivies	(1 809)	251	264	238	332
Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession	(124)	(274)	(209)	(811)	(893)
Résultat net de l'exercice	(1 933)	(23)	55	(573)	(561)
Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession <sup>(3)</sup>					
Résultat net lié aux activités TSS	(79)	(33)	(25)	(25)	2
Résultat net lié aux activités AVA	(29)	(227)	(127)	(43)	23
Résultat net lié aux activités Tubes et Composants	(16)	(14)	(57)	(743)	(918)
<b>Résultat par Action ordinaire</b>					
Nombre moyen pondéré d'actions de base – hors actions auto-détenues	262 940 152	262 787 361	261 188 858	266 539 917	273 646 869
Résultat net des activités poursuivies part du Groupe par action <i>(en euros)</i>					
Base	(6,94)	0,88	0,94	0,86	1,21
Dilué <sup>(4)</sup>	(6,94)	0,76	0,88	0,54	1,14
Résultat net total part du Groupe par action <i>(en euros)</i>					
Base	(7,41)	(0,16)	0,14	(2,15)	(2,04)
Dilué <sup>(4)</sup>	(7,41)	(0,19)	0,15	(2,20)	(1,85)
<b>Éléments du bilan</b>					
Actifs non courants	2 907	4 444	4 519	5 072	4 142
Actifs courants (hors disponibilités et actifs de gestion de trésorerie)	1 915	1 754	2 288	2 785	2 507
Disponibilité et actifs financiers de gestion de trésorerie	769	572	1 311	1 003	1 906
<b>TOTAL ACTIF</b>	<b>5 591</b>	<b>6 770</b>	<b>8 118</b>	<b>8 860</b>	<b>8 555</b>
Dettes non courantes	803	1 779	2 318	2 251	2 603
Dettes courantes	4 922	2 936	3 681	4 393	3 459
Capitaux propres	(135)	2 045	2 112	2 209	2 475
Intérêts minoritaires	1	10	7	7	18
<b>TOTAL PASSIF CAPITAUX PROPRES ET INTÉRÊTS MINORITAIRES</b>	<b>5 591</b>	<b>6 770</b>	<b>8 118</b>	<b>8 860</b>	<b>8 555</b>
<b>Dividendes / distribution</b>					
Dividendes / distributions par action <i>(en euros)</i>	-	-	0,33	0,30	0,285

(1) Les résultats de 2008, 2007, 2006, 2005 et 2004 sont présentés conformément à la norme IFRS 5, ils n'incluent donc pas les activités arrêtées ou en cours de cession dans le résultat net des activités poursuivies. Les résultats des exercices précédents sont retraités de manière à tenir compte du périmètre des activités arrêtées ou en cours de cession. Le chiffre d'affaires et le résultat initialement annoncés pour les activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts les exercices précédents sont détaillés dans le tableau ci-dessous. Voir la note 4 des états financiers consolidés du Groupe pour de plus amples informations.

(2) Comprend les produits (charges) d'intérêt nets et les autres produits (charges) financiers nets. Voir la note 10 des états financiers consolidés du Groupe.

(3) **Thomson Solutions Silicium (TSS)** : le Conseil d'administration de Thomson a pris la décision en 2008 d'arrêter l'activité TSS qui comprenait la fabrication de télécommandes, la fabrication de tuners et la conception et la vente de circuits intégrés.

**Audio Vidéo et Accessoires (AVA)** : Thomson avait décidé la cession des activités AVA en 2005. Suite aux cessions survenues en 2007 et 2008, le Groupe s'est complètement désengagé des activités AVA au 31 décembre 2008.

**Tubes et Composants** : Thomson a cédé au cours de l'année 2005 ses usines de tubes en Italie, en Chine, au Mexique et en Pologne au groupe Videocon. Par ailleurs l'activité verre pour tubes cathodiques de l'usine Videoglass a été cédée au groupe Rioglass.

(4) Voir la note 33 des états financiers consolidés du Groupe pour plus d'informations sur les éléments dilutifs affectant le résultat par action sur une base diluée.

## RÉCONCILIATION DES ACTIVITÉS ARRÊTÉES OU EN COURS DE CESSIION

<i>(en millions d'euros)</i>		31 décembre 2008	31 décembre 2007	31 décembre 2006	31 décembre 2005	31 décembre 2004
<b>Rapport 2008</b>						
TSS	Pertes complémentaires liées à l'activité TSS	(79)	(33)	(25)	(25)	2
AVA	Perte totale présentée en 2008	(29)	(227)	(127)	(43)	23
Tubes & Composants	Perte totale présentée en 2008	(16)	(14)	(57)	(743)	(918)
<b>Rapport 2007</b>						
AVA	Perte totale présentée en 2007		(227)	(127)	(43)	23
AVA	<i>Dont perte additionnelle liée à l'activité service après vente</i>			(6)	3	4
Tubes & Composants	Perte totale présentée en 2007		(14)	(57)	(743)	(918)
Tubes & Composants	<i>Dont perte additionnelle liée à Genlis &amp; Torreon</i>			(40)	(18)	(16)
<b>Rapport 2006</b>						
AVA	Perte totale présentée en 2006			(121)	(46)	19
AVA	<i>Dont perte additionnelle liée principalement à Skymaster (Allemagne)</i>				(7)	1
Tubes & Composants	Perte totale présentée en 2006			(17)	(725)	(902)
Tubes & Composants	<i>Dont perte additionnelle liée au site industriel au Brésil</i>				(15)	1
<b>Rapport 2005</b>						
Tubes & Composants	Perte totale présentée en 2005				(710)	(903)
AVA	Perte totale présentée en 2005				(39)	18

## 1.2 Information sur les taux de change

Les actions de Thomson SA sont cotées en euro. Toute variation de la parité euro contre dollar US impacte le prix en dollar US de nos actions cotées sous la forme d'*American Depository Shares* (« ADS ») au *New York Stock Exchange*. Les fluctuations de la parité euro contre dollar US auront aussi un effet sur la conversion en dollar US du prix des actions de Thomson SA cotées sur NYSE Euronext Paris.

Le tableau suivant indique le cours de la parité euro contre dollar US basé sur le *Noon Buying Rate* de la *Federal Reserve*

*Bank of New York* jusqu'au 31 décembre 2008. À partir du 1<sup>er</sup> janvier 2009, suite à la décision de la *Federal Reserve Bank* de ne plus publier de cours de change, le tableau ci-dessous sera basé sur le cours journalier publié par le Comité de la *Federal Reserve*. Les cours mentionnés ci-dessous ne le sont qu'à titre indicatif et n'ont pas servi de référence à des conversions d'euro en dollar US.

Mois	Taux de clôture	Taux moyen <sup>(1)</sup>	Plus haut	Plus bas
	€ / US\$			
Mars 2009	1,3260	1,3050	1,3730	1,2549
Février 2009	1,2692	1,2797	1,3064	1,2547
Janvier 2009	1,2804	1,3244	1,3946	1,2804
Décembre 2008	1,3919	1,3511	1,4358	1,2634
Novembre 2008	1,2694	1,2744	1,3039	1,2525
Octobre 2008	1,2682	1,3266	1,4058	1,2446

(1) Moyenne des Noon Buying Rates pour l'euro pour les jours ouvrés de chaque mois pendant la période donnée jusqu'au 31 décembre 2008 et la moyenne des cours journaliers publiés par le Comité de la Federal Reserve à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2009.

Source : Federal Reserve Bank of New York et Comité de la Federal Reserve.

Année	Taux de clôture	Taux moyen <sup>(1)</sup>	Plus haut	Plus bas
	€ / US\$			
2008	1,39	1,47	1,60	1,24
2007	1,46	1,38	1,49	1,29
2006	1,32	1,26	1,33	1,19
2005	1,18	1,24	1,35	1,17
2004	1,35	1,25	1,36	1,18

(1) Moyenne des Noon Buying Rates pour l'euro pour les jours ouvrés de chaque mois pendant la période donnée.

Source : Federal Reserve Bank of New York.

Le cours de l'euro contre dollar US au 31 mars 2009 était de €1,00 = US\$1,3260 basé sur le taux certifié par le Federal Reserve Board.

## 1.3 Facteurs de risque

Sont présentés ci-dessous l'ensemble des risques significatifs pour le Groupe.

Cette section doit être lue conjointement avec (i) le chapitre 7 « Risques de marché » du présent Rapport Annuel et les notes 24, 25, 26 et 27 des états financiers consolidés du Groupe, et (ii) la section 1.4 « Risques juridiques » du présent chapitre et la note 37 des états financiers consolidés du Groupe.

### Risques de marché

#### Risques liés à la restructuration financière en cours

**La situation de la dette financière du Groupe, annoncée au premier trimestre 2009, peut susciter l'inquiétude du marché, de certains de ses partenaires commerciaux (en**

**particulier ses clients et fournisseurs) et de ses partenaires financiers. Cette inquiétude tient notamment à l'incertitude sur la durée du processus d'amélioration du bilan en cours, la nécessité ou non de recourir à une procédure de sauvegarde pour le mener à bien et la capacité de l'entreprise à faire face à ses engagements pendant cette période. De ce fait, l'ensemble des risques auxquels le Groupe doit faire face ordinairement (notamment le risque de liquidité et de dépendance à l'égard de certains clients et partenaires commerciaux, le risque de taux d'intérêt, d'évolution défavorable du cours de l'action, de maintien au sein du Groupe de personnes clés, etc.) sont accentués par l'incertitude pesant sur la durée et l'issue de cette restructuration, et plus particulièrement :**



- **clients et fournisseurs : certains clients pourraient décider de se détourner de Thomson, notamment pour leurs projets à moyen et long terme. De même, les relations du Groupe avec ses fournisseurs pourraient se dégrader, ceux-ci pouvant notamment exiger des délais de paiement plus brefs. La conjugaison de ces deux phénomènes pourrait conduire à une détérioration sensible du besoin en fonds de roulement et du résultat d'exploitation du Groupe ;**
- **financement : dans la situation actuelle, le Groupe ne peut plus accéder à des sources de financement à des conditions de marché normales, et ses besoins sont entièrement assurés par ses ressources propres.**

**Ces difficultés se prolongeront sans doute jusqu'à l'issue de la restructuration financière en cours.**

La structure du bilan consolidé et du bilan social de la Société se trouve déséquilibrée ; les capitaux propres consolidés au 31 décembre 2008 sont devenus négatifs et la dette financière brute, très importante, s'élève à environ 2,9 milliards d'euros. La Société fait face à un risque d'exigibilité anticipée de la quasi-totalité de sa dette, du fait du non-respect des clauses conventionnelles (*covenants*) figurant dans ses contrats de financement. Ces *covenants*, ainsi que les autres limitations contractuelles applicables et les conséquences de ce risque immédiat d'exigibilité anticipée sont plus amplement décrits dans les notes 3.1 et 26.5(g) des états financiers consolidés du Groupe et la section 3.17.2 « Ressources financières » du présent Rapport Annuel, et ont donné lieu aux communiqués de presse du 28 janvier 2009, 9 mars 2009 et 27 avril 2009.

La Société a engagé des négociations avec les créanciers représentant la quasi-totalité de la dette non subordonnée du Groupe, soit environ 2,9 milliards d'euros, portant sur la restructuration de cette dette et l'amélioration de son bilan. Ces négociations sont conduites dans le cadre de moratoires conclus le 27 avril 2009, aux termes desquels les créanciers renoncent provisoirement à leur droit de déclarer l'exigibilité anticipée de la dette à compter du 30 avril 2009 sur le fondement du non-respect des clauses conventionnelles (*covenants*) décrites plus haut (voir la section 3.17.2 « Ressources financières » du présent Rapport Annuel pour un résumé des stipulations de ces moratoires). Ces moratoires sont en vigueur jusqu'au 16 juin 2009, sous réserve du respect de l'ensemble de leurs stipulations.

**Les incertitudes sur l'issue et la durée de la restructuration financière en cours empêchent le Groupe d'accéder à des sources de financement à des conditions de marché normales et entraînent une dégradation de son besoin en fonds de roulement.**

Le Groupe ne peut actuellement plus accéder à des sources de financement à des conditions de marché normales, et ses besoins sont entièrement assurés par ses ressources propres.

La position de trésorerie estimée du Groupe à la fin du premier trimestre 2009 était de 586 millions d'euros. Lors de l'arrêté des comptes de l'exercice 2008, le Conseil d'administration a porté le plus grand soin à l'examen des perspectives de continuité d'exploitation du Groupe pour les douze prochains mois et des prévisions de trésorerie du Groupe, qui devrait être suffisante pour répondre à ses besoins opérationnels au moins jusqu'au 31 décembre 2009.

Les incertitudes générées par cette situation entraînent également une dégradation du besoin en fonds de roulement du Groupe. Les relations du Groupe avec ses fournisseurs peuvent en effet se dégrader, ceux-ci pouvant exiger des délais de paiement plus brefs.

**En cas d'échec des négociations avec ses créanciers, la Société pourrait s'exposer à des actions judiciaires de ses créanciers ou être contrainte de solliciter l'ouverture d'une procédure de sauvegarde.**

Pendant la période couverte par les moratoires, certains des créanciers de la Société pourraient entreprendre une ou des actions judiciaires contre la Société, le Groupe ou leurs actifs, en France ou à l'étranger, invoquant le non respect d'une disposition des moratoires (ou d'une disposition des contrats de financement qui n'aurait pas été couverte par les moratoires). La Société en pareille hypothèse pourrait, selon le cas, contester la ou les actions engagées, ou demander l'ouverture d'une procédure collective (comme une sauvegarde) pour bénéficier de la protection prévue par la loi.

En outre, si les négociations engagées ne pouvaient aboutir avant le 16 juin 2009, ou si les créanciers refusaient de proroger les moratoires au-delà de cette échéance, les créanciers de la Société (que ce soit au titre des placements privés obligataires ou du crédit syndiqué) pourraient provoquer l'exigibilité anticipée de sa dette sur le fondement du non-respect des clauses

conventionnelles (*covenants*) décrites plus haut. La Société ne serait alors pas en mesure de rembourser ou refinancer sa dette pour faire face à cette exigibilité.

Pour éviter ce risque d'exigibilité anticipée de sa dette, la Société pourrait solliciter l'ouverture d'une procédure de sauvegarde, régie par les articles L.620-1 et suivants du Code de commerce. Une telle procédure aurait pour effet de faire bénéficier la Société de la protection prévue par la loi (suspension des poursuites et interdiction de payer le passif existant à la date de l'ouverture de la procédure) et de lui fournir un cadre juridique stable pour poursuivre la négociation d'un accord avec ses créanciers visant à la restructuration de sa dette. Le cas échéant, la Société pourrait prendre des dispositions en vue de faire reconnaître à l'étranger les effets d'une procédure de sauvegarde ouverte en France.

Si la Société ne parvenait pas à un accord avec ses créanciers, ni à l'amiable ni dans le cadre d'une éventuelle procédure de sauvegarde, le tribunal pourrait éventuellement, dans le cadre de la procédure de sauvegarde et dans l'intérêt de la Société, imposer aux créanciers un rééchelonnement de la dette sur une période de dix ans.

***Un accord avec les principaux créanciers et d'éventuels investisseurs sur un schéma d'amélioration du bilan pourrait se traduire par une dilution significative des actionnaires existants.***

A ce jour, les termes d'un accord sur un plan d'amélioration du bilan de la Société ne sont pas arrêtés. Un tel accord, s'il était conclu, pourrait notamment impliquer une reconstitution des capitaux propres immédiate ou à terme, conduisant ainsi à une dilution significative de la participation dans le capital de la Société des actionnaires existants.

## Risque de taux d'intérêt

***Les fluctuations de taux d'intérêt pourraient aboutir à une baisse des résultats financiers du Groupe***

L'endettement du Groupe est principalement à taux variable (à fin décembre 2008, 94 % de l'endettement du Groupe était à taux variable en prenant en compte les couvertures de taux). En mars 2009, le Groupe a dénoué l'ensemble des contrats de swaps de taux par lesquels l'endettement à taux fixe avait été converti en endettement à taux variable. Sur une base pro-forma, le pourcentage de l'endettement du Groupe

à taux variable à fin décembre 2008 passe de 94 % à 69 % en tenant compte du dénouement de ces contrats. Si le Groupe n'était pas en mesure de gérer de manière appropriée les fluctuations de taux d'intérêt ou si le Groupe était exposé à une augmentation des taux d'intérêt, ceci pourrait avoir un impact négatif significatif sur les charges financières du Groupe (voir note 27.2(c) des états financiers consolidés du Groupe pour l'analyse de sensibilité de cet impact). Voir également la description des « Risques liés à la restructuration financière en cours ».

## Risque de change

***Les fluctuations du taux de change des devises pourraient aboutir à une baisse des résultats financiers du Groupe.***

Dans la mesure où les coûts de production et le chiffre d'affaires du Groupe sont libellés en devises différentes, les marges de profit du Groupe pourraient être affectées par la variation du taux de change entre ces devises. La plupart des ventes se font en dollars US et en euros. Cependant certains coûts du Groupe sont libellés en pesos mexicains et en zloty polonais, notamment pour nos sites de production au Mexique et en Pologne. Bien que la politique générale du Groupe soit de couvrir les risques de taux de change sur une base annuelle ou semestrielle, rien ne peut garantir que le Groupe pourra gérer efficacement ces risques, compte tenu de la volatilité des taux de change et de la conjonction de la non-liquidité occasionnelle des devises de certains marchés émergents et du changement possible des mesures réglementaires contrôlant le taux de change de ces devises. La volatilité des taux de change pourrait entraîner des pertes qui pourraient avoir un impact négatif sur la situation financière ou les résultats d'exploitation du Groupe (pour obtenir des informations plus détaillées sur les politiques de couverture du Groupe, voir le chapitre 7 « Risques de marché »).

## Risque d'évolution défavorable du cours de l'action

***Le cours de nos actions a été volatil ces dernières années et est sujet aux fluctuations des marchés boursiers.***

Ces dernières années, la Bourse a subi des fluctuations extrêmes en termes de prix et de volume qui ont particulièrement affecté les cours de Bourse des sociétés technologiques. La volatilité du cours de l'action Thomson a été significative au cours de cette période.

Sur l'ensemble de l'exercice 2008, le cours moyen de l'action (calculé sur la base de la moyenne des cours de clôture sur la période) a atteint 3,63 euros, en baisse de 72 % par rapport au cours moyen enregistré sur l'exercice 2007 (2007 : 12,95 euros). Sur le premier trimestre de l'exercice 2009, le cours moyen du titre a atteint 0,94 euro.

Cette volatilité pourrait faire courir un risque de pertes immédiates et brutales aux investisseurs. Voir également la description des « Risques liés à la restructuration financière en cours ».

De plus, la Bourse en général et les sociétés exerçant la même activité que Thomson ont enregistré des fluctuations, en terme de prix et de volumes échangés, souvent sans rapport ou hors de proportion avec les performances opérationnelles des entreprises. Les conditions de marché et les facteurs industriels pourraient avoir un impact négatif sur le cours de bourse de l'action Thomson, sans rapport avec les performances véritables du Groupe. En cas de chute importante du cours de bourse des titres d'une société, des *class action* à l'encontre de ces sociétés ont souvent été intentées par le passé, notamment aux États-Unis. Une telle action, si elle était intentée à l'encontre de Thomson, pourrait entraîner des coûts importants et détourner l'attention de la Direction du Groupe, ce qui pourrait avoir un impact négatif sur les activités du Groupe.

## Risques liés à l'activité

### Risques liés à l'activité commerciale

***Le Groupe opère sur des marchés concentrés et ses activités dépendent d'un certain nombre de clients principaux et des relations commerciales et contractuelles à long terme qu'il a développées avec eux. La situation financière du Groupe pourrait être affectée si ces relations se détérioraient ou s'arrêtaient, si les contrats n'étaient pas renouvelés ou s'ils étaient à des conditions moins favorables, ou si certains de ses clients rencontraient des difficultés financières.***

Le Groupe évolue dans l'industrie « Media & Entertainment », dont Thomson s'affirme comme un partenaire privilégié. Cette industrie constitue un marché concentré et la clientèle de Thomson est ainsi relativement concentrée. Au-delà du mouvement de concentration que connaît l'industrie « Media & Entertainment », les relations avec les clients ont historiquement joué un rôle important dans cette industrie.

En conséquence, plusieurs activités du Groupe dépendent étroitement de clients principaux et des relations commerciales et contractuelles à long terme que celui-ci a développé avec eux. Par exemple, les activités de Services de Film ou de Services de DVD, qui génèrent une partie significative du chiffre d'affaires de Technicolor (anciennement la division Services), dépendent des relations du Groupe avec certains des principaux studios de production de films. De manière générale, le Groupe négocie avec ces studios des contrats d'exclusivité de longue durée. Les cinq principaux studios clients du Groupe ont contribué au chiffre d'affaires de Technicolor à hauteur d'environ 56 % et à celui du Groupe à hauteur d'environ 24 %, au titre de l'exercice 2008. Dans le cadre des activités de Thomson Grass Valley (anciennement la division Systèmes), une partie importante du chiffre d'affaires provient de différents télédiffuseurs et opérateurs de réseaux, notamment DIRECTV, parfois au titre de contrats pluriannuels. Les cinq principaux clients de Thomson Grass Valley ont contribué au chiffre d'affaires de cette dernière à hauteur d'environ 36 % et à celui du Groupe à hauteur d'environ 18 %, au titre de l'exercice 2008. Par exemple, un contrat à long terme significatif conclu entre le Groupe et DIRECTV a substantiellement contribué à ce chiffre d'affaires. En outre, l'activité de licence de technologies du Groupe est dépendante de ses relations avec un nombre relativement limité de fabricants, auxquels le Groupe accorde des licences. Les accords de licence ont en principe une durée de cinq ans. Les revenus générés par les dix principaux bénéficiaires de licences du Groupe représentaient environ 74 % du total du chiffre d'affaires des activités Propriété intellectuelle & licences en 2008 (MPEGLA étant considéré comme licencié unique alors qu'il accorde des licences à un grand nombre de licenciés). Les dix clients les plus importants de l'ensemble du Groupe ont représenté 43 % du total de notre chiffre d'affaires en 2008. Si le Groupe se révélait incapable de maintenir ou de développer ces relations commerciales, ces clients pourraient réduire ou cesser leurs achats les résultats et les perspectives de croissance du Groupe pouvant ainsi en être affectés.

Bien que la grande majorité des clients du Groupe ait conclu de multiples accords comprenant des modalités différentes, un certain nombre de contrats arrivent à échéance chaque année dans l'ensemble des divisions sur lesquelles le Groupe opère. Si le Groupe n'était pas en mesure de les renouveler dans des conditions similaires ou plus favorables, la situation financière du Groupe pourrait en être affectée.

Dans le cas où un seul ou un petit nombre de clients ou de titulaires de licences du Groupe représentent un pourcentage significatif des revenus du Groupe, toute décision des principaux clients ou titulaires de licences du Groupe de ne pas utiliser les produits, services et technologies du Groupe, tout défaut ou incapacité de leur part à payer les sommes dont ils sont redevables au moment où elles sont dues au Groupe, ou tout défaut définitif de paiement, pour des raisons de repositionnements stratégiques, de changements affectant négativement leurs activités ou pour toute autre raison, pourraient avoir un impact significatif sur le résultat d'exploitation du Groupe.

Dans l'hypothèse où le Groupe rencontrerait des difficultés avec ses fournisseurs, ou des difficultés internes liées à son activité, le Groupe pourrait ne pas être en mesure de remplir ses obligations à l'égard de ses clients. De plus, les difficultés financières actuelles du Groupe pourraient entraîner une perte de confiance de la part de certains de ses clients, qui craindraient que le Groupe ne soit plus capable de fournir ses produits et services. Ces clients pourraient décider par conséquent de ne plus réaliser d'achats auprès du Groupe. Le Groupe pourrait alors être contraint d'offrir à ses clients des conditions financières plus favorables, sans être certain pour autant de parvenir à les fidéliser. Voir également la description des « Risques liés à la restructuration financière en cours ».

Afin d'anticiper et de prévenir la dégradation des relations avec les clients principaux, le Groupe suit, de manière étroite et permanente, l'évolution de son activité commerciale, et, en particulier, le renouvellement et la négociation des contrats clés. Chaque division établit une stratégie commerciale pour ses clients majeurs en liaison avec la Direction de la Stratégie du Marketing et de la Direction de la Technologie, ainsi que des plans de développement de clients nouveaux. L'ensemble de ces plans, ainsi que l'évolution de l'activité commerciale, sont revus régulièrement au niveau du Comité Exécutif. Le Groupe a également mis en place un processus formel de revue des offres avant leur soumission aux clients, selon des critères business et financiers et des niveaux d'approbation hiérarchiques. Parmi les critères financiers, l'analyse des besoins en fond de roulement de chaque projet fait l'objet d'une attention particulière.

## Risques liés à la capacité du Groupe de développer les produits et services répondant aux choix technologiques de nos clients

***Les sources et la périodicité de nos revenus et de nos résultats dépendent de manière substantielle de la stratégie de nos clients et de leurs décisions d'investir ou non dans certaines technologies, certains produits ou services, lesquels sont également soumis à l'évolution des préférences du public. Dans l'hypothèse où (i) nos clients n'affecteraient pas certaines de leurs ressources à l'achat de technologies, produits ou services que nous fournissons et (ii) nos technologies, produits ou services grand public ne répondraient pas à la demande du public, nos revenus pourraient varier significativement d'un exercice à l'autre, et notre situation financière pourrait en être affectée.***

Les sources et la périodicité de nos revenus et de nos résultats dépendent de la stratégie de nos clients et de leurs décisions d'investir ou non dans certaines technologies, et certains produits ou services. À titre d'exemple pour Thomson Grass Valley, les clients de notre activité Produits d'Accès peuvent déterminer le tarif applicable et les échéances de déploiement d'un service et des produits liés à ce dernier (tels les décodeurs ou les passerelles disposant d'un système *double play* (voix / données) et *triple play* (voix / données / audio) d'une manière différente de celle que nous avons envisagée, alors que nos clients de l'activité Diffusion professionnelle et de Réseaux peuvent ralentir leurs investissements ou retarder la mise à jour de leurs systèmes et équipements et les investissements relatifs. Dans le cadre des marchés du film et des DVD, l'apparition de nouveaux formats et la sortie de films importants peuvent être déplacées d'un trimestre à l'autre, ce qui affecte les sources de revenus et leur comptabilisation au sein de Technicolor. Les situations précédemment décrites sont principalement dues à l'impossibilité pour le Groupe de contrôler la stratégie ou les décisions d'investissement de nos clients, lesquelles dépendent essentiellement de l'évolution, souvent rapide, des préférences du public. Le marché des contenus est très concurrentiel, et les différents produits et technologies concurrents sont généralement introduits simultanément sur le marché. En outre, nos activités et nos revenus pourraient être affectés par les changements de préférence exprimés par le public quant au média permettant la distribution du contenu, si le public ne choisissait pas le contenu des clients du Groupe, ou leur méthode de distribution de contenu.

Dans l'hypothèse où (i) nos clients n'affecteraient pas certaines de leurs ressources à l'achat de technologies, produits ou services que nous fournissons et (ii) nos technologies, produits ou services grand public ne répondraient pas à la demande du public, nos revenus pourraient varier significativement d'un exercice à l'autre, et notre situation financière pourrait en être affectée.

Afin de gérer ce risque, le Groupe pratique une activité de veille technologique et de dialogue avec ses clients et ses principaux fournisseurs, ce qui lui permet de mieux évaluer l'évolution des technologies et celle de la demande du public en matière de produits et services. Le Groupe participe également à des organismes fixant les normes standards en matière de technologie.

### Risque lié à l'évolution du marché, des technologies et de la demande des consommateurs

***Le succès de la stratégie du Groupe repose en grande partie sur la capacité du Groupe à s'adapter aux évolutions du marché, à développer et commercialiser aux moments opportuns des technologies, des produits et des services nouveaux, en particulier dans les domaines connaissant une croissance importante comme la gestion et la distribution de contenu électronique, les produits et les solutions utilisant le protocole Internet (IP). Si le Groupe n'y parvenait pas, cela aurait un impact négatif sur sa situation financière.***

La demande de produits, services et technologies connaît une évolution rapide et traverse actuellement une mutation technologique. Le Groupe aura besoin de déployer à l'avenir des ressources importantes et sélectives dans la recherche et le développement afin de continuer à concevoir et à fournir des produits, services et technologies innovants à l'industrie « Media & Entertainment », notamment des technologies que le Groupe pourrait concéder en licence à des fabricants ou à d'autres entités. Malgré ses efforts, le Groupe pourrait ne pas être en mesure de développer et de commercialiser rapidement et efficacement de nouveaux produits, services et technologies qui répondent de manière adéquate, à un coût acceptable, aux besoins d'un marché en pleine mutation. Les nouveaux produits, services et technologies pourraient faire l'objet de retards de développement et pourraient ne pas fonctionner de la manière voulue. Le marché pourrait ne pas accepter ou réserver

un accueil limité aux produits, services ou technologies offerts par le Groupe. Enfin, des produits, services ou technologies nouveaux pourraient être développés avec succès par des concurrents.

Des facteurs économiques identifiés par le Groupe pourraient ne pas se développer ou se développer à un rythme moins rapide que celui escompté. Par exemple, jusqu'à présent, le déploiement des services vidéo mobile et IPTV est plus lent que cela n'avait été anticipé par le Groupe. La croissance du Groupe et le succès de notre stratégie dépendent en grande partie de la capacité du Groupe à développer et à fournir des produits, des services et des technologies innovants que nos clients choisiraient en priorité en cas de changements intervenant dans l'industrie « Media & Entertainment ». Ces technologies devront également être compatibles avec celles introduites sur le marché par d'autres acteurs de l'industrie. Si le Groupe n'arrivait pas à anticiper, identifier et évaluer correctement et de manière suffisamment précoce les facteurs économiques clés ou les tendances nouvelles ou changeantes du marché ou s'il n'arrivait pas à développer et à fournir de tels produits, services et technologies, sa croissance et sa situation financière pourraient être affectées.

### Risques liés à l'évolution de l'industrie « Media & Entertainment »

***Le succès de la stratégie du Groupe dépend largement de l'évolution de l'industrie « Media & Entertainment ». Si cette industrie ne se développait pas au rythme escompté ou si elle était affectée par un certain nombre d'événements, la croissance et les perspectives de développement du Groupe pourraient en être limitées et les résultats financiers du Groupe pourraient en être significativement affectés.***

Le succès de la stratégie du Groupe dépend en grande partie de l'évolution de l'industrie « Media & Entertainment », ainsi que des événements et des tendances que celle-ci connaîtra, éléments qui échappent au contrôle du Groupe. La situation économique rend plus difficile la mise en place des mécanismes de financement nécessaires à la réalisation de films. Dans un environnement où les moyens se réduisent, les studios risquent d'être encore plus prudents dans leurs investissements de production. À titre d'exemple, la consolidation d'un certain nombre d'acteurs du marché pourrait intervenir et avoir pour



effet une baisse globale des dépenses engagées. Pareillement, le déploiement d'écrans 3D pourrait ne pas se développer aussi vite que prévu malgré l'attrait pour cette technologie, ce qui ne faciliterait pas le développement des travaux de production en 3D, sauf à trouver les mécanismes de financement appropriés. Enfin, la situation économique peut également ralentir le développement de notre activité en Europe de l'Ouest, un marché sur lequel nous souhaitons utiliser les atouts de Technicolor (marché où, par ailleurs, cinq pays contribuent à 20 % des montants de production de films).

La distribution électronique de contenu est un élément clé de la stratégie de Thomson pour les cinq prochaines années. Cette stratégie devra prendre en compte un ensemble de facteurs externes.

- En premier lieu, les consommateurs vont rechercher (i) l'accès étendu aux contenus des studios dès qu'ils sont disponibles, (ii) l'excellence dans la qualité de l'image, (iii) la simplicité d'utilisation des produits d'accès à domicile ainsi que des modèles de prix attractifs.
- Afin de satisfaire les consommateurs, les studios devront avoir une approche plus agressive dans la distribution numérique, ce qui pourrait même occasionner un conflit avec la distribution des supports physiques dans la grande distribution.
- La qualité de l'image repose en grande partie sur la vitesse et la qualité de la connexion au réseau. Même si la vitesse d'accès augmente significativement avec l'émergence de modèles spécifiques d'accès (*over-the-top model*), les fournisseurs d'accès ne sont pas forcément prêts à investir. Les cadres réglementaires, qui diffèrent d'un pays à l'autre (voire même à l'intérieur d'un pays) jouent également un rôle clé dans les décisions d'investissement des fournisseurs d'accès.
- En outre, le portefeuille de produits d'accès à domicile se compose de différents types de produits venant de fournisseurs variés et fonctionnant chacun sur des réseaux et avec des protocoles qui leur sont propres. La connexion entre différents types de produits n'est pas encore au point et l'intégration des produits à domicile est complexe.
- Enfin, les modèles de prix pour l'utilisateur final sont critiques, en particulier dans le contexte économique actuel. La créativité dans l'élaboration des modèles de prix devient de plus en plus importante, ce qui peut avoir un impact sur le

modèle économique global de la distribution numérique de contenu.

L'ensemble de ces risques ne sont pas insurmontables sur les trois prochaines années, mais ils doivent néanmoins être pris en compte dans notre stratégie de croissance. Thomson exécute sa stratégie en prenant pleinement en compte ces risques, avec pour objectif de mettre en place un modèle visant à réduire voire même à éliminer, la plupart de ces risques sur un horizon de trois à cinq ans.

Si l'industrie « Media & Entertainment » ne progressait pas au niveau escompté ou était affectée par un certain nombre d'événements (semblables ou différents de ceux décrits ci-dessus), la croissance et les perspectives du Groupe pourraient être limitées. Le Groupe pourrait ainsi ne pas réaliser ses objectifs ce qui pourrait avoir un impact négatif sur ses résultats.

### Risques liés aux évolutions technologiques

***Les innovations technologiques pourraient affecter la compétitivité des produits et des services et avoir un impact négatif sur la valeur des brevets existants et sur les revenus générés par les licences du Groupe. Les résultats financiers du Groupe pourraient en être affectés, et le Groupe pourrait se retrouver en situation de désavantage concurrentiel, s'il était dans l'incapacité de développer ou d'accéder (soit seul, soit par le biais d'alliances) à des technologies, des produits ou des services nouveaux avant ses concurrents.***

Les marchés sur lesquels le Groupe développe ses activités connaissent à l'heure actuelle un certain nombre d'évolutions technologiques dues notamment à l'utilisation croissante de la technologie numérique et au développement de services combinés (vidéo, voix et données). Les avancées technologiques et l'introduction de nouveaux produits et services peuvent rendre obsolète ou réduire significativement la valeur des technologies, des services, des produits ou des stocks existants. Cela pourrait avoir un impact négatif significatif sur la capacité du Groupe à vendre ses produits et ses services ou à tirer profit de leurs ventes. Par exemple, l'émergence de la technologie numérique a eu cet effet sur les produits et services utilisant les technologies plus anciennes. L'émergence de nouvelles technologies peut également avoir un impact négatif sur la valeur des brevets et sur les revenus générés par les licences du Groupe. De même, concernant les formats numériques physiques, de nouveaux changements technologiques pourraient avoir un impact négatif sur la capacité du Groupe à produire et à vendre des produits

tels que les DVD et le film analogique et à fournir des services utilisant les technologies numériques. Par exemple, le Groupe a connu en 2008 une baisse de la vente de DVD en volume et la baisse conséquente des recettes de ventes de DVD.

Par ailleurs, les avancées technologiques dans les domaines du téléchargement de contenu sur Internet, de la vidéo à la demande ou de technologies similaires, que Thomson s'efforce de développer de manière active, pourraient réduire la demande de DVD et de film.

Le Groupe s'attend à ce que le développement de la numérisation et la convergence des services vidéo, voix et données augmentent le rythme et l'importance des progrès technologiques dans cette industrie. Par conséquent, le Groupe investit de manière significative dans le développement et le marketing de nouveaux produits, services et technologies. Ces investissements peuvent être réalisés sur des technologies qui n'ont pas encore fait leur preuve ou sur des produits ou des technologies pour lesquels l'existence d'un marché n'a pas encore été prouvée, ce qui pourrait limiter le retour sur investissements.

Afin de réduire l'impact potentiel de ces risques, le Groupe suit les évolutions technologiques, identifie les technologies qui doivent être développées en interne ou via des partenariats et négocie un ensemble d'accords ou de partenariats technologiques clés. Ces actions sont menées par la Direction de la Stratégie et du Marketing et la Direction de la Technologie en collaboration avec les équipes de développement des produits dans les divisions et la Direction des Achats.

## Concurrence

***Le Groupe doit faire face à une forte concurrence dans le cadre de la plupart de ses activités, y compris de groupes plus importants que Thomson ou de clients existants qui pourraient développer des capacités en interne. Une telle concurrence pourrait causer une diminution des prix, de sorte que les activités concernées ne seraient plus profitables, ce qui pourrait avoir un effet négatif sur nos résultats.***

Les produits et services que nous fournissons font l'objet d'une forte concurrence sur les prix et, bien que nous soyons leaders dans plusieurs de nos domaines d'intervention, nos concurrents appartiennent souvent à des groupes bien plus importants en taille que Thomson. Ces groupes peuvent inclure des clients

qui ont ou pourraient développer des capacités en interne pour fournir des produits ou services que nous fournissons également, comme les studios par exemple qui ont des capacités internes de Services aux Créateurs de contenu ou des diffuseurs qui ont la conception d'équipements et d'approvisionnements en interne. Si nos concurrents ou nos clients utilisent leur taille et leurs ressources pour accentuer leur pression concurrentielle sur Thomson, nos activités pourraient en être significativement et négativement affectées.

En outre, du fait de l'innovation technologique et de la possibilité de copier aisément certains produits, les nouveaux produits font l'objet d'une standardisation rapide, ce qui participe à l'intensification de la concurrence et à la baisse des prix. Afin de réduire les effets d'une telle pression sur les prix, le Groupe investit dans l'innovation, développe la différenciation de ses produits ou services et met en œuvre une politique de conception, d'élaboration et d'approvisionnement adaptée à une telle situation. Cependant, l'existence d'une concurrence sur les prix est susceptible de causer une réduction des marges.

Afin de conserver ses marges dans un contexte de pression sur les prix, le Groupe s'efforce de mettre en œuvre des plans de réduction de coûts et d'amélioration de son efficacité opérationnelle. Avec le support des forces de vente et de la fonction Marketing, le Groupe suit aussi l'évolution des pratiques de ses concurrents en vue de déterminer les plans d'action appropriés. Nous espérons être en mesure de maintenir de tels efforts à l'avenir, même s'il existe un risque que ces derniers ne suffisent pas à atteindre les résultats escomptés.

## Dépendance à l'égard de fournisseurs ou de partenaires

***Nous dépendons de fournisseurs et partenaires externes pour la fabrication des produits, le développement ou co-développement de nouveaux produits et de nouvelles solutions et la gestion des stocks en flux tendu. Ces pratiques impliquent un certain nombre de risques, notamment des risques financiers, des risques de non-exécution des fournisseurs et des risques pour la réputation du Groupe.***

Le Groupe fait appel à des fournisseurs externes, pour la fourniture de produits et de sous composants, en particulier au sein de Thomson Grass Valley, et bien souvent se fournit auprès d'une base concentrée de fournisseurs. Environ 37 % des

achats de matières premières, de composants et de produits finis sont effectués avec nos dix fournisseurs principaux, et environ 75 % de ces achats sont faits pour Thomson Grass Valley. De plus, le Groupe sous-traite un nombre important de tâches, notamment l'approvisionnement, la fabrication et la logistique. Cette dépendance à l'égard de sources extérieures réduit la capacité du Groupe à s'assurer que des technologies ou composants défectueux ou de qualité médiocre ne pénètrent pas ses chaînes de production. Thomson pourrait aussi être exposé aux effets des retards de production ou d'autres défauts d'exécution par les fournisseurs. Tout produit défectueux ou défaut de production, de livraison ou de qualité du produit pourraient nuire au chiffre d'affaires du Groupe ainsi qu'à sa réputation. Cette dépendance du Groupe à l'égard de fournisseurs extérieurs pourrait également exposer Thomson aux conséquences résultant de violations par ces fournisseurs des réglementations applicables et des droits de Propriété Intellectuelle de tiers.

En outre, le Groupe complète ses activités de recherche et de développement internes ainsi que ses activités de production en signant des accords de co-développement et des programmes de recherche avec des partenaires stratégiques. Le Groupe sous-traite également certaines activités, en particulier au sein de Thomson Grass Valley. La mise en œuvre de ces accords implique que chaque partie s'engage à mettre à disposition un ensemble de ressources, en particulier des technologies et du personnel. Si ces accords n'évoluaient pas conformément aux attentes du Groupe, si les produits ou solutions fournis n'étaient pas développés dans les délais impartis, s'ils ne respectaient pas les standards de qualité nécessaires ou rencontraient des difficultés de production, des retards ou tout autre défaut d'exécution, ou enfin si la situation financière des partenaires du Groupe se dégradait, les possibilités de succès de développement et de fabrication de ces nouveaux produits et solutions dans les délais appropriés pourraient être compromises.

Le Groupe pratique également une politique de stocks en flux tendus qui l'expose aux risques de défaut d'exécution de ses fournisseurs ou des transporteurs ainsi qu'à certains risques de non-exécution suite à un événement de force majeure. En conséquence, au-delà des retards et des autres défauts d'exécution imputables à ses fournisseurs, les activités du Groupe pourraient être interrompues par des facteurs extérieurs, échappant à son contrôle, notamment par des événements de force majeure. En fonction de la gravité et de la durée de

l'interruption, le résultat d'exploitation du Groupe pourrait être négativement affecté.

En 2008, la dégradation de l'économie mondiale et ses conséquences sur l'industrie ainsi que les annonces faites par le Groupe depuis le début de l'année ont mis en exergue les risques financiers relatifs à la relation avec nos fournisseurs et à la gestion des besoins en fonds de roulement de chacune des parties. Ces risques financiers couvrent en particulier deux aspects : d'une part, nos fournisseurs pourraient vouloir renégocier leurs conditions contractuelles avec le Groupe afin de protéger leurs intérêts propres et de limiter leur exposition avec le Groupe ; d'autre part, le Groupe pourrait avoir à faire face à une dégradation de la situation financière et de trésorerie de certains de ses fournisseurs, ce qui pourrait avoir pour conséquence un défaut d'approvisionnement du Groupe ou l'impossibilité des fournisseurs d'effectuer les investissements nécessaires pour remplir leurs obligations. Voir également la description des « Risques liés à la restructuration financière en cours ».

L'élaboration de plans d'actions pour réduire l'impact potentiel de ces risques fournisseurs est placée sous la responsabilité de la fonction transversale achats. Ces plans couvrent notamment le recours quasi-systématique à deux ou plusieurs sources d'approvisionnement pour les composants clés ou la fourniture de sous-traitance électronique. Concernant le risque financier, le Groupe surveille de près les fournisseurs qui pourraient présenter des risques, en suivant leur situation de trésorerie et en lançant, si cela s'avérait nécessaire, d'autres sources d'approvisionnement. Nos fournisseurs font également l'objet d'audit de la qualité de leurs prestations et de mesure d'indicateurs clés de performance permettant une évaluation régulière de la qualité des produits ou services fournis.

La Direction des Achats a également mis en place des procédures très détaillées de suivi opérationnel et contractuel de nos principaux fournisseurs, que ceux-ci soient des fournisseurs de sous-traitance électronique basés en Europe de l'Est, au Mexique ou en Asie, ou des fournisseurs de composants clés tels que les circuits intégrés, les mémoires ou les disques durs, ou encore des fournisseurs de matières premières entrant dans la fabrication des DVD. En parallèle, la Direction des Achats, entretient en permanence une communication avec les fournisseurs clés afin de leur fournir les informations stratégiques ou financières les plus récentes sur le Groupe.



## Risques liés à des produits défectueux ou défaut de qualité de produits ou services

***La défectuosité de certains produits, le défaut de fourniture ou la mauvaise exécution de services par rapport aux engagements contractuels pourraient avoir un impact négatif sur la situation financière et les résultats de ses activités.***

Le Groupe est parfois exposé à des demandes en garantie et à des actions en responsabilité liées au défaut de performance de certains produits et à l'exécution de certaines prestations de services. Le Groupe ne peut assurer qu'il ne subira pas, à l'avenir, de pertes significatives liées (i) à une responsabilité du fait des produits, de services, ou (ii) à des retours de produits à grande échelle, et que cela n'aura pas un impact négatif sur sa réputation et sur ses ventes. En général, le Groupe se couvre contre de nombreux risques de responsabilité relatifs à ses produits et services et enregistre dans ses comptes des provisions pour garantie déterminées à partir des taux historiques ou anticipés de retours par type de produit. Le Groupe ne peut néanmoins pas assurer que cette couverture et ces provisions pour garantie suffiront à répondre des responsabilités réellement encourues. De plus, le Groupe ne peut garantir que les assurances continueront à être souscrites à des conditions acceptables pour le Groupe.

Les centres de développement des produits ou d'exécution de prestation de services comprennent une fonction d'assurance qualité, qui est en charge de définir et mesurer les indicateurs qualité adéquats et développer les plans d'action pour améliorer la qualité de nos produits et services. Ces programmes qualité comprennent des plans d'amélioration à court et moyen terme, élaborés, notamment, sur la base d'enquêtes de qualité auprès de nos clients. Ces programmes sont également développés chez nos fournisseurs principaux de composants ou de solutions, et leur efficacité est évaluée au travers d'audits qualité.

## Risques liés au développement de partenariats ou à la cession d'activités

***Le Groupe pourrait chercher, par le biais de partenariats et d'acquisitions, un nombre significatif de partenariats et d'acquisitions ayant déjà été réalisé par le Groupe dans le passé, à élargir son offre de produits et de services son portefeuille de technologies, à étendre le champ de ses activités sur le plan géographique, et à élargir sa clientèle.***

***Cela comprend des risques et des incertitudes spécifiques à ce type d'opérations.***

Le Groupe cherche notamment à développer des partenariats à long terme et à réaliser des acquisitions ciblées. Cette action dépend également de la capacité du Groupe à identifier des partenariats et des opportunités de joint-ventures adaptés, à identifier des cibles pertinentes d'acquisition, à se procurer le financement nécessaire à leur réalisation, à conclure les accords sans délai, à intégrer les entités nouvellement acquises, ainsi qu'à obtenir les autorisations requises. L'intégration d'une entité, d'une activité ou d'une technologie nouvellement acquise est susceptible de créer des difficultés et des dépenses imprévues et elle comporte des risques de ne pas tirer les bénéfices opérationnels prévus ou de ne pas pouvoir mettre en œuvre les synergies escomptées. La capacité à retenir des salariés ou des dirigeants de l'entreprise acquise, les difficultés culturelles liées à l'intégration de nouveaux employés au sein de notre organisation, l'intégration d'un nombre important d'entités, d'organisations, de salariés et de sites, la consolidation de relations avec de nouveaux clients, l'existence de passifs latents ou dissimulés, la qualité des actifs acquis ou la validité des brevets obtenus sont autant de risques afférents à une acquisition. Le Groupe doit également faire face à des risques accrus liés à la protection de ses droits de Propriété Intellectuelle. En outre, dans certains partenariats ou co-entreprises, des décisions commerciales importantes peuvent être prises sans notre approbation et des désaccords, litiges ou blocages peuvent survenir entre les partenaires, ce qui pourrait affecter de façon significative le partenariat, la *joint-venture* ou nos intérêts en jeu. L'ensemble de ces risques et de ces difficultés potentielles liés aux acquisitions, aux partenariats et aux co-entreprises, pourrait avoir un impact négatif sur les résultats ainsi que sur la situation du Groupe. Des acquisitions significatives pourraient également entraîner un accroissement de la dette et de notre charge d'intérêts.

Afin d'améliorer la gestion des risques relatifs aux acquisitions et partenariats, le Groupe a instauré en 2006 une procédure relative à la préparation et à l'intégration des acquisitions qui se fonde, en particulier, sur l'élaboration d'un plan projet et sur la formation d'un comité de pilotage rassemblant les principales fonctions impliquées dans l'acquisition. Tout projet de partenariat, d'acquisition ou de joint-venture est revu et approuvé par le Comité d'Investissement du Groupe. Des audits internes post-acquisition sont réalisés dans un délai de 9 à 12 mois après l'opération.

Par ailleurs, le Groupe pourrait être amené à arrêter des activités qui seraient considérées comme non stratégiques et à décider de vendre ou de fermer ces activités. Dans le cadre de cession ou de fermeture d'activités, nous sommes exposés à un ensemble de risques parmi lesquels, les risques liés à la vente d'actifs et au financement du besoin en fonds de roulement, le risque de retard et de coûts additionnels dans l'exécution de la fermeture, et notamment l'impact correspondant aux salariés, le risque de pénalités pouvant exister dans nos contrats clients et fournisseurs ou encore une baisse éventuelle de l'activité et du résultat opérationnel avant la fermeture. Ces différents risques sont souvent difficiles à prévoir et leur estimation pourrait avoir un impact négatif sur le résultat net du Groupe.

Dans le cadre de la vente d'une activité, le Groupe pourrait également être confronté au risque d'évaluation afférent aux conditions de l'accord de vente et d'achat, qui dépend notamment du cahier des charges de l'acheteur, des synergies perçues et de ses intentions relatives au développement de l'activité. Si ce risque était amené à se réaliser, cela pourrait engendrer des pertes sur la vente des actifs concernés.

### Risques liés à l'évolution du chiffre d'affaires des licences sur lesquelles le Groupe est détenteur de brevets

**Les licences portant sur les brevets constituent une source significative de chiffre d'affaires et de profit pour le Groupe. Si les ventes de produits incorporant les technologies du Groupe réalisées par les titulaires de licences du Groupe venaient à décliner ou si le Groupe était dans l'impossibilité de remplacer les brevets arrivant à expiration par de nouveaux brevets ou de nouvelles technologies, la situation financière du Groupe pourrait en être négativement affectée.**

La concession de ses différentes technologies à des fabricants permet au Groupe de générer des revenus significatifs. Au titre des derniers exercices, la concession de technologies a représenté une part importante du résultat d'exploitation du Groupe. Les dix principaux titulaires de licences du Groupe ont contribué au chiffre d'affaires des activités Propriété intellectuelle & licences à hauteur de 74 % en 2008, et notre chiffre d'affaires avec le consortium MPEGLA (considéré comme un titulaire unique de licences) représentait environ 42 % du chiffre d'affaires de Technologie en 2008 (contre 30 % en 2007). Les revenus générés par les licences dépendent des ventes de produits, incorporant les technologies du Groupe,

réalisées par les bénéficiaires des licences. Le Groupe ne peut pas contrôler ces produits, leur développement ou les efforts de commercialisation d'autres fabricants. Le Groupe ne peut pas non plus prédire le succès de ces produits. En outre, ces licences prévoient en principe le paiement de redevances spécifiques par les fabricants et les concepteurs de logiciels pour tout produit livré incorporant les technologies du Groupe. En revanche, elles ne prévoient pas que les fabricants intègrent les technologies concédées dans un nombre spécifique, ou un pourcentage, d'unités fabriquées. Un nombre limité de licences garantit au Groupe la perception d'une redevance minimale. Ainsi, si les titulaires de licences vendaient moins de produits incorporant les technologies du Groupe, ou devaient faire face à des difficultés économiques, le chiffre d'affaires et le résultat des activités Propriété intellectuelle & licences diminueraient. Une diminution des ventes de produits intégrant les technologies du Groupe pourrait survenir pour plusieurs raisons. Les changements de goût ou d'orientation des consommateurs, les modifications des normes industrielles, ou d'éventuelles défaillances dans les technologies dont nous accordons la licence pourraient affecter les revenus générés par nos licences. La demande de nouveaux produits vidéo incorporant les technologies du Groupe pourrait également subir l'impact négatif d'une saturation croissante du marché ainsi que de l'arrivée de produits concurrents et d'opportunités nouvelles de divertissements pour le consommateur. De plus, les principaux bénéficiaires de licences pourraient, pour quelque raison que ce soit, choisir de ne plus incorporer à l'avenir les technologies du Groupe, ou pourraient ne pas être en mesure de le faire, ce qui est susceptible d'avoir une influence négative sur la situation financière du Groupe.

Le Groupe dispose de brevets couvrant une grande partie de la technologie concédée à des fabricants et les revenus générés par les licences sont liés en grande partie à la durée de ces brevets. Le droit du Groupe à percevoir des redevances sur les brevets prend fin lors de l'extinction du dernier brevet protégeant la technologie concernée. Néanmoins, même après l'expiration du brevet, la plupart des titulaires de licences décident de continuer à payer des redevances, à un pourcentage moins élevé, afin de continuer à utiliser les marques et le savoir-faire du Groupe. Le portefeuille de droits de Propriété Intellectuelle du Groupe résulte d'une large politique de brevetage, qui pourrait être remise en cause par de nouvelles innovations, des alliances stratégiques, le développement des produits sous-traités ainsi que par certaines évolutions réglementaires. Dans la mesure où le Groupe n'arriverait pas à remplacer les

redevances qu'il perçoit sur ses brevets dont le terme est imminent par des redevances sur des technologies ou des brevets nouveaux, le chiffre d'affaires et le résultat des activités Propriété intellectuelle & licences du Groupe risqueraient d'être réduits.

Enfin, les organismes fixant les normes standards pourraient exiger l'utilisation des normes dites « normes ouvertes », c'est-à-dire que les technologies nécessaires au respect de ces normes seraient librement disponibles sans avoir besoin d'engager des frais ou de verser des redevances. L'utilisation de « normes ouvertes » pourrait réduire les opportunités de revenus dont dispose le Groupe, dans la mesure où ces technologies s'appuieraient sur des technologies et sur des plates-formes technologiques ne faisant pas l'objet de droits de propriété.

### Risques liés à la protection de la Propriété Intellectuelle

***Si le Groupe n'est pas en mesure de protéger efficacement ses droits de Propriété Intellectuelle sur les technologies, les marques et le savoir-faire qu'il utilise ou qu'il concède sous licence à ses clients, cela pourrait avoir un impact négatif sur son activité. Le Groupe pourrait avoir des difficultés à faire respecter efficacement ses droits de Propriété Intellectuelle sur un certain nombre de marchés importants, notamment en raison des difficultés de reconnaissance et du respect limité des droits de Propriété Intellectuelle et des droits contractuels dans un certain nombre de pays en dehors de l'Union européenne et des États-Unis, tels que la Chine.***

L'activité du Groupe dépend en partie de ses brevets et de ses marques, de son secret commercial, de ses droits d'auteur et de ses autres droits de Propriété Intellectuelle. Une protection efficace des droits de Propriété Intellectuelle pourrait, néanmoins, s'avérer difficile en fonction de la loi applicable aux pays où les produits et services du Groupe sont vendus ainsi que ceux où sont distribués les produits et services des titulaires de licences. De plus, les efforts du Groupe pour protéger ses droits de Propriété Intellectuelle pourraient s'avérer insuffisants ou vains. Toute violation significative des droits de Propriété Intellectuelle du Groupe pourrait avoir un impact négatif sur ses activités ou porter atteinte à sa position concurrentielle. De plus, la protection de ses droits de Propriété Intellectuelle est susceptible de nécessiter le recours à des procédures longues et coûteuses. Dans le passé, le Groupe a pris des

mesures afin de protéger ses droits de Propriété Intellectuelle et entend continuer à le faire. Néanmoins, il se pourrait que le Groupe ne puisse parvenir à protéger ses droits de Propriété Intellectuelle ou contractuels de manière opportune, efficace ou sans engager des frais significatifs, et ce, particulièrement dans certains pays en dehors de l'Union européenne et de l'Amérique du Nord ou ne souhaite pas engager une procédure pouvant avoir des impacts négatifs sur ses relations avec ses partenaires commerciaux. Par exemple, le Groupe a déjà eu à faire face, et s'attend à continuer à faire face, à des difficultés avec des fabricants, asiatiques ou autres, intégrant dans leurs produits certaines des technologies du Groupe, et ce sans autorisation d'exploitation. Si le Groupe était incapable d'identifier et de mettre fin aux exploitations non autorisées de sa Propriété Intellectuelle, le Groupe pourrait faire face à une augmentation de ses coûts d'exploitation afin d'obtenir la protection de ses droits à l'intérieur et à l'extérieur des marchés importants de fabrication, comme la Chine, et pourrait avoir à faire face à une baisse substantielle de ses revenus, notamment de ses revenus de licences, ce qui pourrait avoir un impact négatif sur la situation financière et le résultat d'exploitation du Groupe.

Le Groupe cherche en principe à faire protéger ses innovations en les brevetant. Il est néanmoins possible que certaines innovations ne soient pas brevetables. De plus, au vu des coûts de protection des brevets, le Groupe peut décider de ne pas protéger certaines innovations qui pourtant pourraient s'avérer être des innovations importantes à l'avenir. En outre, dans certains pays, la protection des brevets est inexistante ou limitée. Par exemple, en Chine, le Groupe ne se voit accorder qu'une protection limitée pour ses brevets. De plus, il est toujours possible que, malgré les efforts entrepris par le Groupe, l'étendue de la protection soit insuffisante ou qu'un dépôt de brevet soit ultérieurement déclaré non valable ou sans effet. En outre, le Groupe cherche à maintenir certains droits de Propriété Intellectuelle secrets. Ces secrets commerciaux pourraient être compromis par des tiers ou par les salariés du Groupe de façon intentionnelle ou non, ce qui pourrait provoquer la perte de la position concurrentielle acquise grâce à ces secrets commerciaux.

Afin de protéger le Groupe des risques identifiés, une équipe est dédiée au management de la Propriété Intellectuelle utilisée par les *Business Units*. Cette équipe dédiée gère et protège les intérêts des *Business Units* en s'assurant que les technologies tierces sont vraiment utilisées, que cette utilisation est réalisée dans le cadre d'accords contractuels et si besoin dans la

négociation de contrats de licences à des taux de redevance raisonnables.

### Risques liés aux conditions d'accès à la Propriété Intellectuelle

***L'activité du Groupe dépend de droits de Propriété Intellectuelle détenue en partie par des tiers. Si le Groupe cessait d'y avoir accès ou ne pouvait y avoir accès qu'à des conditions défavorables, l'activité et la situation financière du Groupe pourraient s'en trouver négativement affectées. De plus, le Groupe est, et risque d'être à l'avenir, impliqué dans des litiges concernant des droits de Propriété Intellectuelle nécessitant des dépenses importantes, ce qui pourrait contraindre le Groupe à payer des dommages et intérêts et restreindre sa capacité à utiliser certaines technologies à l'avenir.***

En plus des technologies dont il est propriétaire, le Groupe a également recours à certaines technologies pour lesquelles une licence lui a été accordée, en particulier au sein de Thomson Grass Valley. Le Groupe ne peut être assuré que les licences cédées par des tiers continueront à être disponibles, ou tout du moins disponibles à des conditions commerciales raisonnables. La perte ou l'impossibilité de maintenir l'une quelconque des technologies exploitées au titre d'une licence pourrait affecter de manière significative les activités et la situation financière du Groupe.

De plus, les sociétés présentes dans les secteurs technologiques et l'industrie « Media & Entertainment » détiennent de nombreux brevets, droits d'auteurs et secrets commerciaux et intentent de manière fréquente des actions en contrefaçon ou d'autres actions en violation de leurs droits de Propriété Intellectuelle. Le Groupe a reçu dans le passé, reçoit encore aujourd'hui et pourrait recevoir à l'avenir, des notifications concernant de telles actions. Les litiges actuels relatifs notamment aux droits de Propriété Intellectuelle sont décrits à la note 37 des états financiers consolidés du Groupe. Toute action en violation de droits de Propriété Intellectuelle, quelles que soient ses chances de succès sur le fond, pourrait exposer le Groupe à des procédures longues, des dépenses importantes afin d'assurer sa défense, et pourrait détourner les ressources et l'attention de la Direction du Groupe. Par exemple, dans le passé, le Groupe a accepté de transiger dans le cadre d'actions en contrefaçon et a accepté d'effectuer des paiements conformément à ces transactions. L'issue défavorable d'un procès en contrefaçon pourrait forcer Thomson à payer des

dommages et intérêts (y compris pour indemniser les titulaires de licences utilisant la Propriété Intellectuelle litigieuse), ou à cesser de recourir aux droits de Propriété Intellectuelle litigieux dont l'utilisation pourrait constituer une violation de droits de tiers et enfin pourrait empêcher le Groupe d'offrir ses produits et services ou de céder cette Propriété Intellectuelle à des tiers. Pour éviter ces conséquences fâcheuses, le Groupe pourrait se voir concéder une licence payante pour l'exploitation des droits de Propriété Intellectuelle litigieux auprès du titulaire de ces droits. Cette licence pourrait ne pas être disponible à des conditions acceptables et pourrait prévoir le paiement de redevances importantes et, par là même, augmenter de manière significative les dépenses d'exploitation du Groupe. Ces droits de Propriété Intellectuelle pourraient enfin ne pas être disponibles du tout.

En conséquence, le Groupe pourrait être obligé de revoir la conception de ses produits en développant une Propriété Intellectuelle alternative dont l'utilisation ne constituerait pas une contrefaçon, ce qui pourrait nécessiter des coûts et des efforts substantiels. Si le Groupe ne pouvait pas obtenir de licences ou développer de technologies alternatives pour éviter que ses activités ne portent atteinte aux droits de tiers, il serait contraint de limiter son offre de produits et de services et ne serait pas en mesure d'être suffisamment concurrentiel. Chacune des situations énumérées ci-dessus pourrait avoir une incidence négative sur le résultat d'exploitation et sur la situation financière du Groupe.

### Autres risques particuliers

#### Risque lié à la détention d'une participation minoritaire dans la société Videocon

***Afin de se désengager des activités Tubes au moyen de cessions ou de conclusions d'accords de partenariat, le Groupe a réalisé un certain nombre de transactions significatives au cours des dernières années. À l'issue de ces transactions, le Groupe détient une participation minoritaire au sein d'une société qu'il ne contrôle pas. La valeur de cette participation peut varier, notamment du fait d'événements hors du contrôle du Groupe.***

Au cours de l'exercice 2005, le Groupe s'est désengagé de ses activités Tubes suite à la cession au groupe Videocon de ses activités de fabrication. Dans le cadre de cette cession, le Groupe a fait l'acquisition d'actions de Videocon Industries, une société cotée à la Bourse du Luxembourg, active dans le



domaine de l'exploitation pétrolière et gazière ainsi que dans l'électronique grand public et les composants pour produits d'électronique grand public. Le Groupe étant actionnaire minoritaire de Videocon Industries, un certain nombre de décisions importantes peuvent être prises en l'absence d'accord de sa part. En outre, cet investissement expose le Groupe à certains risques de marché. Par exemple, la baisse de la valeur des actions Videocon Industries en 2008 a conduit le Groupe à comptabiliser une charge de 151 millions d'euros pour dépréciation de titres (voir la note 17 des états financiers consolidés du Groupe). Au 31 décembre 2008, le Groupe détient une participation financière de 39 millions d'euros dans Videocon Industries, participation qui pourrait être exposée aux fluctuations du marché et par conséquent présenter un risque sur le résultat net du Groupe (pour davantage d'informations relatives à ces transactions, voir la section 2.2.5 « Activités arrêtées ou en cours de cession » du chapitre 2 « Informations sur le Groupe et ses activités » du présent Rapport Annuel).

## Risques liés à l'environnement économique et social

### ***L'environnement économique et géopolitique ou les conflits sociaux pourraient affecter négativement la situation financière et les résultats du Groupe.***

Les tendances économiques générales dans les pays où les produits et services du Groupe sont vendus et où se situent nos sources d'approvisionnement en matières premières et composants, principalement en Amérique du Nord, en Europe et, de manière croissante, en Asie, peuvent avoir un impact important sur la demande, les prix et le coût de tels produits et services. Ces tendances pourraient être accentuées par la situation de crise économique que l'on a observée depuis 2008. La pression sur les prix, la faible demande sur les marchés où ces produits et services sont vendus et une hausse significative du coût des matières premières et des composants pourraient également entraîner des pressions sur les marges de profit et la situation financière du Groupe. Les activités de Thomson Grass Valley dépendent principalement de produits et équipements fabriqués essentiellement en Chine, en Thaïlande, en Europe de l'Est et au Mexique, et pourraient donc être exposées aux risques énumérés ci-dessus. Le Groupe pourrait également être touché par des conflits sociaux pouvant affecter sa capacité à délivrer des biens et services à ses clients ou la demande de ses clients.

De plus, le Groupe s'approvisionne, pour un nombre significatif de produits, sur des marchés émergents et doit faire face aux risques inhérents à ces marchés, y compris les fluctuations monétaires, l'incertitude politique et sociale, le contrôle des changes et l'expropriation de biens. Ces risques pourraient interrompre la production du Groupe dans ces pays et sa capacité à produire des marchandises et à les rendre disponibles à la vente sur les principaux marchés du Groupe, l'Amérique du Nord et l'Europe.

Ces risques liés à l'environnement économique et social sont gérés par chacune des activités soit de manière décentralisée pour les risques qui sont spécifiques à une activité donnée, soit avec l'aide des fonctions de support transversales. Ils font l'objet d'une revue détaillée et régulière par la Direction du Groupe dans le cadre des réunions mensuelles ou trimestrielles de revue d'activité.

Par ailleurs, les mesures mises en œuvre par la Direction des Achats ont permis de déployer deux ou trois sources d'approvisionnement, soit dans la même région (par exemple, en Chine), soit dans plusieurs régions géographiques (par exemple, simultanément, en Europe de l'Est et en Asie pour un même produit). Si l'un des risques décrits précédemment devait se matérialiser, cela nous donnerait la possibilité de diversifier nos sources d'approvisionnement.

Pour plus de détails sur les activités du Groupe sur ses principaux marchés, voir la section 2.2 « Description des activités du Groupe » du chapitre 2 « Informations sur le Groupe et ses activités » et pour plus d'informations sur nos principaux sites de production voir la section 2.4.1 « Infrastructures industrielles » du chapitre 2 « Informations sur le Groupe et ses activités ».

## Risques liés aux procédures anticoncurrentielles

### ***Des procédures et enquêtes en matière de réglementation de la concurrence pourraient significativement affecter de manière négative notre activité, nos résultats opérationnels, notre situation financière et nos flux de trésorerie.***

Le Groupe fait l'objet de procédures et d'enquêtes concernant des comportements anticoncurrentiels allégués de la Société et de certaines filiales en relation avec les pratiques de commercialisation de son ancienne activité tubes cathodiques. Voir la note 37 des états financiers consolidés du Groupe au chapitre 10 « États Financiers » du présent Rapport Annuel pour de plus amples informations. Il est trop tôt pour évaluer

l'éventualité ou l'étendue d'une responsabilité de Thomson suite à ces enquêtes et aux *class actions* intentées à son encontre.

Dans l'hypothèse où la Société, ou l'une quelconque de ses filiales, devait, du fait de ces comportements allégués, être condamnée au paiement d'amendes ou de pénalités, encourir une responsabilité envers des tiers ou être amenée à transiger, il est possible que les montants à payer au titre de telles amendes, pénalités, actions en responsabilité ou transactions, soient significatifs et affectent de manière négative notre activité, nos résultats opérationnels, notre situation financière et nos flux de trésorerie.

Le Groupe continue de prendre les mesures qu'il considère appropriées pour répondre aux demandes de renseignements des administrations concernées.

En outre, afin de prévenir d'autres procédures ou enquêtes de ce type, il est important de sensibiliser les cadres dirigeants et les forces de vente du Groupe sur la réglementation de la concurrence et de renforcer leur connaissance du sujet. À cet effet, nous avons développé et mené des programmes de formation sur ce sujet, notamment au moyen de formations en ligne. Ces actions font partie d'un programme plus général de formation à l'éthique déployé au sein du Groupe en 2008.

## Risques liés aux ressources humaines

***Notre succès repose sur le maintien au sein du Groupe de personnes clés et sur l'embauche de salariés qualifiés.***

Le succès du Groupe dépend dans une large mesure du service continu fourni par ses principaux cadres. Un nombre limité de personnes a la responsabilité de gérer l'activité du Groupe, y compris les relations avec les clients et les titulaires de licences. Si le Groupe venait à perdre les services d'un membre significatif de son équipe, que ce soit en cas de départ à la retraite, de débauchage par un concurrent ou pour toute autre raison, cela pourrait empêcher le Groupe de mener à bien sa stratégie commerciale, faire perdre au Groupe des clients et des titulaires de licences importants ou affecter négativement l'exploitation des activités du Groupe.

La performance du Groupe dépend également des talents et des efforts du personnel hautement qualifié. Les produits, services et technologies du Groupe sont complexes, et la croissance future et le succès du Groupe dépendent en grande partie des compétences de ses ingénieurs et d'autres personnes clés. La

formation continue du personnel déjà compétent est également nécessaire pour conserver un niveau d'innovation élevé et s'adapter aux évolutions technologiques. La capacité à recruter, retenir et développer une équipe de qualité est un facteur critique de succès pour le Groupe qui, en cas d'échec, pourrait avoir un impact négatif sur nos performances opérationnelles. Voir également la description des « Risques liés à la restructuration financière en cours ».

Afin de limiter l'impact que ces risques pourraient avoir, le Groupe met en place un ensemble de programmes de gestion des ressources tels que la définition de plans de succession pour les personnes clés dans chaque division ou des programmes de développement des profils à haut potentiel. Ces différents programmes sont suivis régulièrement au niveau du Comité Exécutif.

## Risques environnementaux

***Des changements dans la législation sur l'environnement, l'hygiène ou la sécurité entraînant des obligations plus contraignantes et des coûts additionnels, pourraient avoir un impact négatif sur notre situation financière et les résultats de nos activités.***

Un certain nombre de sites de fabrication du Groupe ont un long passé industriel. Les contaminations des sols et des eaux souterraines, qui se sont déjà produites sur quelques sites, pourraient se produire à nouveau ou être découvertes sur d'autres sites à l'avenir. Les rejets industriels des sites que Thomson a créés ou acquis exposent le Groupe à des coûts de dépollution. Le Groupe a identifié certains sites dont la contamination chimique a exigé ou va exiger la mise en œuvre de mesures de dépollution.

Le Groupe estime que les montants provisionnés et les garanties contractuelles dont il dispose aux termes de ses contrats d'acquisition de certains actifs industriels, permettent de couvrir raisonnablement les obligations de sécurité, de santé ou d'environnement. Les problèmes potentiels ne peuvent pas être prévus avec certitude et il n'est pas possible de dire si les montants provisionnés seront parfaitement adaptés. De plus, des événements futurs, tels que des changements gouvernementaux ou des lois sur la sécurité, l'environnement ou la santé, ou la découverte de nouveaux risques pourraient faire apparaître des coûts et des passifs susceptibles d'avoir des effets défavorables sur la situation financière ou le résultat du Groupe.

En outre, certains produits que nous vendons ou que nous avons vendus par le passé sont soumis à des exigences de recyclage dans différentes juridictions ou à des législations régulant certains aspects relatifs aux substances, à la fabrication et à la conception des produits sur le plan environnemental. Plusieurs juridictions considèrent l'adoption de telles législations qui pourraient impacter nos produits, ce qui pourrait avoir un impact négatif sur la situation financière ou sur le résultat d'exploitation du Groupe.

## 1.4 Risques juridiques

Dans le cadre normal de ses activités, le Groupe est impliqué dans des actions judiciaires et est soumis à des contrôles fiscaux, douaniers et administratifs. Le Groupe constitue une provision chaque fois qu'un risque est déterminé et qu'une estimation du coût lié à ce risque est possible.

Les principales procédures judiciaires et les enquêtes gouvernementales en cours ou envisagées, dont certaines procédures et enquêtes concernant des comportements anticoncurrentiels allégués du Groupe en relation avec son ancienne activité tubes cathodiques, sont décrites dans la note 37 des états financiers consolidés du Groupe présentés

### Assurances

Pour davantage d'informations sur la couverture des risques dans le cadre de nos polices d'assurance, veuillez lire la section 2.4.3 « Assurances » du chapitre 2 « Information sur le Groupe et ses activités » du présent Rapport Annuel.

ci-après. Voir également la description des « Risques liés à la restructuration financière en cours ».

À l'exception des litiges visés à la note annexe 37 des états financiers consolidés du Groupe, la Société n'a pas connaissance, à la date d'enregistrement du présent document de référence, de procédure judiciaire, arbitrale ou gouvernementale à l'encontre de la Société ou de l'une de ses filiales susceptible d'avoir ou ayant eu au cours des douze derniers mois des effets significatifs sur la situation financière ou la rentabilité de la Société et de ses filiales, sur une base consolidée.





# 2

## INFORMATIONS SUR LE GROUPE ET SES ACTIVITÉS

<b>2.1</b>	<b>Présentation générale et stratégie du Groupe</b>	<b>28</b>	<b>2.3</b>	<b>Structure organisationnelle du Groupe</b>	<b>47</b>
2.1.1	Présentation générale	28	2.4	<b>Propriétés immobilières et outil industriel</b>	<b>47</b>
2.1.2	Historique	28	2.4.1	Propriétés immobilières et infrastructures industrielles	47
2.1.3	Les activités du Groupe	29	2.4.2	Informations environnementales (en application des articles L. 225-100 et L. 225-102-1, al. 5 du Code de commerce)	49
2.1.4	La stratégie du Groupe	31	2.4.3	Assurances	61
<b>2.2</b>	<b>Description des activités du Groupe</b>	<b>32</b>	2.4.4	Fondation d'entreprise	61
2.2.1	Technicolor, anciennement Services	33			
2.2.2	Thomson Grass Valley, anciennement Systèmes	38			
2.2.3	Technologie	42			
2.2.4	Fonctions Centrales du Groupe et Autres activités	45			
2.2.5	Activités arrêtées ou en cours de cession	45			

## 2.1 Présentation générale et stratégie du Groupe

### 2.1.1 Présentation générale

*Dénomination sociale :*

THOMSON

*Siège social :*

46, quai Alphonse Le Gallo

92100 Boulogne-Billancourt France

Tél. : +33 (0)1 41 86 50 00

Fax : +33 (0)1 41 86 58 59

E-mail : webmaster@thomson.net

*Forme juridique et législation applicable :* Thomson est une société anonyme à Conseil d'administration soumise aux dispositions du Livre II du Code du commerce applicables aux sociétés commerciales ainsi qu'à toutes autres dispositions légales applicables aux sociétés commerciales, et à ses statuts.

Thomson est immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Nanterre sous le numéro 333 773 174. Le code APE de Thomson qui identifie le type d'activité de l'entreprise est le 6420Z. Il correspond à l'activité d'administration d'entreprises.

*Date de constitution et durée de la Société :* Thomson a été constituée le 24 août 1985 et immatriculée le 7 novembre 1985 pour une durée de 99 ans expirant le 6 novembre 2084.

*Exercice fiscal :* du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre de chaque année.

Thomson propose une vaste gamme de technologies vidéo, de systèmes, de produits finis et de services à l'industrie « Media & Entertainment ». Jusqu'à fin 2008, les activités du Groupe sont organisées autour de trois divisions opérationnelles : Technicolor, Thomson Grass Valley et Technologie. Deux segments supplémentaires regroupent d'une part les Fonctions Centrales du Groupe et d'autre part les activités restantes « Autres activités ». Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2009, une nouvelle organisation opérationnelle est en place comprenant trois segments opérationnels : Technicolor (Services jusqu'à mi-2008), Thomson Connect (Systèmes jusqu'à mi-2008 puis Thomson Grass Valley jusqu'à fin 2008) et Technologie.

Le Groupe a généré un chiffre d'affaires consolidé de 4 840 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2008. À cette même date, Thomson employait environ 23 000 personnes dans plus de trente pays (y compris au sein des activités arrêtées ou en cours de cession).

### 2.1.2 Historique

Thomson® et les autres marques du Groupe, telles que RCA® et Technicolor®, participent depuis longtemps au développement des technologies de diffusion de radio et de télévision et à celui des technologies de colorisation et de préparation de films. Ces technologies continuent à être importantes pour Thomson aujourd'hui. Historiquement, les activités et la clientèle de Thomson étaient principalement concentrées sur le marché des produits électroniques grand public et sur celui de la fabrication et de l'assemblage de composants.

Depuis 2000, le Groupe a commencé à se déployer sur les marchés « Media & Entertainment » afin d'accompagner l'évolution de ces marchés cibles en utilisant ses atouts technologiques. Dans le cadre de sa transformation stratégique, le Groupe a réalisé plusieurs acquisitions, dont Technicolor®, les activités d'équipements vidéo professionnels de Philips, et Grass Valley®. Le Groupe a également commencé à céder les activités Produits Grand Public et Composants qui généraient l'essentiel de son chiffre d'affaires avant 2000.

Les anciennes activités Produits Grand Public et Composants ont été réorganisées en 2004 et 2005 suite (i) à la vente quasi-intégrale des activités Télévisions (sorties du périmètre de consolidation à compter du 1<sup>er</sup> août 2004), en échange d'une participation de 33 % dans TTE, qui en août 2005 a été convertie en une participation de 29 % dans TCL Multimedia, société mère de TTE, par la suite réduite à 19,3 % en 2006, à 2,4 % en 2007 et à 0,14 % en 2008, et (ii) à la vente de la majeure partie des activités Tubes, lesquelles comprenaient les activités liées aux tubes pour téléviseurs et à la fabrication de composants afférents à cette activité au moyen de deux transactions couvrant l'essentiel des activités Tubes et de fabrication de verres avec des sociétés membres du groupe Videocon (« Videocon ») et par le transfert de l'activité Videoglass de fabrication de verre située à Bagneaux-sur-Loing au groupe espagnol Rioglass.

Cette transformation s'est ensuite poursuivie pendant la période allant de mi-2004 à 2006. Dans le cadre de ces priorités stratégiques, le Groupe a investi pendant cette période dans des activités que le Groupe avait identifiées comme des activités à croissance, à savoir les Services aux Diffuseurs de contenu et Réseaux de diffusion professionnelle, les Services de Contenu, les Produits d'Accès destinés aux opérateurs de télécommunications et les activités de Diffusion professionnelle et Réseaux (Grass Valley et Plateformes de Service Logiciel).

Par ailleurs, en 2007, le Groupe a procédé à l'arrêt annoncé de la majeure partie de ses activités Audio-Vidéo et Accessoires électroniques grand public (ses activités AVA), par le biais de la vente de ses activités accessoires aux États-Unis et de ses activités Audio-Vidéo aux États-Unis et dans le reste du monde à Audiovox Corporation (à l'exception de certains actifs et passifs), la cession des activités Skymaster en Allemagne à Arques Industries et la fermeture des activités résiduelles AVA Europe (pour plus d'information voir les notes 5 et 12 des états financiers consolidés, la section 2.2.5 « Activités arrêtées ou en cours de cession » du chapitre 2 « Informations sur le Groupe et ses activités » et la section 3.15.7 « Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession » du chapitre 3 « Examen de la situation financière et du résultat du Groupe »).

En 2008, le Groupe a pris la décision de céder son activité Solutions Silicium, activité faisant partie de Technologie. En novembre 2008, le Groupe a annoncé la sortie de ses activités de téléphonie résidentielle en Amérique du Nord, qui faisait partie de l'activité Produits d'Accès au sein de Thomson Grass Valley (anciennement la division Systèmes et depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2009, Thomson Connect). Les infrastructures de Genlis qui assemblait les décodeurs pour Thomson Grass Valley ont été vendues le 30 septembre 2008 à Novatech, un fabricant français de matériel sous contrat. Le Groupe a également annoncé en septembre 2008 la vente de ses activités d'équipement de transfert de film numérique (précédemment regroupées au sein de Grass Valley) à des investisseurs privés menés par PARTER Capital Group, une société allemande de conseil en *private equity*.

La stratégie de transformation et de repositionnement du Groupe a été facilitée par une évolution importante de la structure de son capital. Il y a dix ans, Thomson (anciennement, Thomson Consumer Electronics puis Thomson Multimedia) était entièrement détenue indirectement par l'État français. Suite à une série d'opérations sur le capital de Thomson intervenues entre 1998 et 2003, l'État français a réduit sa

participation dans le capital de la Société (laquelle s'élève à environ 1,95 % au 28 février 2009). En 2004, Silver Lake Partners LLP (« Silver Lake ») a réalisé un investissement stratégique au moyen de l'acquisition de titres convertibles ou échangeables en actions de la Société d'un montant de 500 millions de dollars US. En septembre 2008, le Groupe a annoncé qu'il avait remboursé l'obligation convertible émise en faveur de Silver Lake d'un montant de 500 millions de dollars avec un coupon de 3 %. À la date du 28 février 2009 la partie flottante du capital représentait environ 93,55 % du capital de la Société. La Société détenait environ 1,89 % de ses propres actions. Par ailleurs le Groupe estime que les salariés et anciens salariés détenaient environ 1,98 % du capital de la Société (pour plus d'informations sur le capital social, voir la section 5.1 « Principaux actionnaires » du chapitre 5 « Thomson et ses actionnaires » du présent Rapport Annuel).

### 2.1.3 Les activités du Groupe

Comme présenté ci-dessous, le Groupe est organisé autour de trois divisions opérationnelles pour l'année 2008 – Technicolor (anciennement Services), Thomson Grass Valley (anciennement Systèmes et depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2009, Thomson Connect) et Technologie – et de deux autres segments : les Fonctions Centrales du Groupe et Autres activités.

#### Technicolor, anciennement Services (43 % du chiffre d'affaires net consolidé du Groupe en 2008)

Au cours de l'exercice 2008, la division, anciennement appelée division Services, a été rebaptisée Technicolor pour souligner l'importance et la portée mondiale de sa marque. Technicolor commercialise des services de gestion des contenus audiovisuels auprès de l'industrie « Media & Entertainment ». La division offre des services liés à la préparation de contenus vidéos (Services de Contenu) et à leur distribution, sous forme de supports physiques (Services de Film ou Services de DVD) ou de médias électroniques, ainsi qu'à la gestion des réseaux audiovisuels (Services aux Diffuseurs de contenu, Réseaux de diffusion professionnelle et Services pour la Diffusion électronique du contenu). Les activités liées aux supports physiques (film ou DVD) sont matures. Les autres activités de Technicolor portent sur des marchés pour lesquels une croissance progressive est anticipée ; elles ont représenté environ 30 % du chiffre d'affaires de la division en 2008, soit la même proportion qu'en 2007. Les offres de Technicolor sont,

pour la plupart, commercialisées sous la marque de renommée mondiale Technicolor®.

Cette division comprend les activités suivantes :

- Services de Contenu et Services de Film ;
- Services de DVD et Services pour la Diffusion électronique du contenu ;
- Services aux Diffuseurs de contenu et Réseaux de diffusion professionnelle.

Depuis début 2009, la gestion des activités de Technicolor a été réorganisée afin d'être en meilleure adéquation avec les marchés du Groupe et de répondre plus efficacement aux besoins des clients. Les services de production de contenu numérique (animation, effets visuels et jeux) forment une entité opérationnelle séparée et centrée exclusivement sur ces activités. Les services de création de contenu (postproduction, colorisation numérique, montage son etc.) sont intégrés à l'activité Services de Film afin de fournir un portefeuille complet de services aux clients pour la gestion de la création du contenu pour le cinéma, la télévision et la publicité. Les services de *media management* et les services pour la Diffusion électronique du contenu sont intégrés à l'activité Services aux Diffuseurs de contenu afin de fournir une infrastructure et un ensemble de services plus complet qu'au préalable pour la diffusion du contenu. Les activités liées aux Réseaux de diffusion sur le lieu de vente et à la Régie publicitaire pour le cinéma forment actuellement une unité séparée et font partie du programme de cessions d'activités annoncé le 28 janvier 2009.

### **Thomson Grass Valley, anciennement Systèmes (49 % du chiffre d'affaires net consolidé du Groupe en 2008)**

Thomson Grass Valley offre des solutions matérielles et logicielles à l'industrie « Media & Entertainment » dans les domaines de la production, de la fourniture, de la gestion, de la transmission et de l'accès.

Cette division comprend les activités suivantes :

- Produits d'Accès – fourniture de produits d'accès et réseaux domestiques, en particulier des décodeurs et des passerelles de services avancés, principalement aux opérateurs de satellites et de réseaux câblés et aux opérateurs de télécommunication ; vente de produits de téléphonie et de produits associés principalement par le biais de détaillants.

En novembre 2008, le Groupe a décidé de fermer ses activités de téléphonie résidentielle en Amérique du Nord.

- Plateformes de Service Logiciel et Diffusion professionnelle et de Réseaux – comprenant l'offre de commutateurs et logiciels, de systèmes et d'équipements de diffusion et de réseaux professionnels (en particulier sous la marque Grass Valley).

Suite à la décision de céder les activités de Grass Valley annoncée le 28 janvier 2009, les activités de Produits d'Accès et Réseaux domestiques sont regroupées au sein d'une nouvelle entité opérationnelle nommée Thomson Connect. Les Plateformes de Service Logiciel, qui faisaient partie de la Diffusion professionnelle de Réseaux, sont désormais intégrées à Thomson Connect.

En 2009, les activités de téléphonie résidentielle, anciennement intégrées dans les Produits d'Accès, sont incluses dans les « Autres activités ».

### **Technologie (8 % du chiffre d'affaires net consolidé du Groupe en 2008)**

Technologie inclut les activités suivantes :

- Recherche et innovation ;
- Propriété intellectuelle & licences ;
- Solutions logicielles et technologiques.

En 2008, le Groupe est sorti des activités Solutions Silicium et a annoncé le 28 janvier 2009 sa décision de céder les activités Solutions logicielles et technologiques qui étaient auparavant intégrées à Technologie. Le 1<sup>er</sup> septembre 2008 Thomson et NXP ont combiné leurs activités de tuners respectives au sein d'une co-entreprise, NuTune, dans laquelle le Groupe détient 45 % du capital social.

### **Fonctions Centrales du Groupe et Autres activités**

Fin 2008, le segment « Autres activités » comprenait principalement l'activité de sous-traitance de fabrication et d'assemblage situé à Angers (France) et l'activité de services après-vente située en Amérique du Nord. En 2009, les activités de téléphonie résidentielle, anciennement intégrées dans les Produits d'Accès, sont incluses dans les « Autres activités ».

Pour plus d'informations, voir la section 2.2.4 : « Fonctions Centrales du Groupe et Autres activités ».

### 2.1.4 La stratégie du Groupe

Suite à l'arrivée d'une nouvelle équipe de direction fin 2008, Thomson procède actuellement à un repositionnement stratégique de ses activités. La nouvelle stratégie du Groupe s'appuie sur les éléments suivants :

- une clientèle clairement identifiée : les créateurs et distributeurs de contenu ;
- la rentabilité et la génération de trésorerie ; et
- la croissance au travers du développement de la distribution en ligne de contenus à domicile.

Sur la période 2009-2011, le Groupe basera ses activités sur quatre axes stratégiques :

- améliorer la structure bilancielle afin d'optimiser et de pérenniser la flexibilité financière du Groupe ;
- recentrer le portefeuille d'activités en sortant des activités qui ne correspondent plus aux objectifs stratégiques du Groupe ;
- améliorer son efficacité opérationnelle au travers de la standardisation des outils, systèmes et processus dans l'ensemble du Groupe ; et
- générer une croissance profitable et pérenne au travers d'un ensemble (spécifique) d'initiatives de développement.

En recentrant ses activités sur les priorités d'investissement des créateurs de contenu, Thomson tirera parti de son expertise technologique et de son positionnement auprès des opérateurs de réseaux. Le renforcement de la flexibilité financière du Groupe nécessite l'amélioration de la structure de son bilan et constitue une condition préalable à la mise en œuvre de sa stratégie.

Le nouveau positionnement de Thomson consiste à passer d'un ensemble d'activités disparates à une activité unique et cohérente, centrée sur les créateurs et les distributeurs de contenu. Dans ce cadre, le Groupe procédera à la sortie d'activités non stratégiques. Ces actifs, qui comprennent notamment Grass Valley, Premier Retail Network (« PRN ») et la Régie publicitaire pour le cinéma, ont représenté environ 1,1 milliard d'euros de chiffre d'affaires en 2008. Ce programme de cessions permettra à Thomson de se focaliser sur ses priorités et de dégager les ressources nécessaires au développement des activités les plus stratégiques pour ses clients clés, à savoir les créateurs et les distributeurs de

contenu vidéo haut de gamme. Les activités déficitaires ont été passées en revue et, dans ce cadre, la fermeture définitive des activités de téléphonie résidentielle aux États-Unis a eu lieu en novembre 2008.

Outre les bénéfices liés au recentrage de son portefeuille d'activités via la cession d'actifs non stratégiques, l'amélioration de la performance opérationnelle du Groupe est primordiale pour pérenniser son activité. Sur 2009 et 2010, Thomson renforcera ainsi ses efforts sur la standardisation des processus d'offre et de gestion de projet, et des processus, systèmes et outils opérationnels et de gestion. Une attention particulière sera portée à la conception et aux processus de développement afin d'optimiser la structure de coûts, grâce à une culture de la « méthode de conception compétitive ». L'objectif est de réduire les coûts de 120 millions d'euros en base annuelle d'ici 2011.

Deux choix clés soutiennent la stratégie de croissance du Groupe, à savoir :

- le recentrage sur les créateurs et les distributeurs de contenu haut de gamme, en s'appuyant sur la position de leader mondial du Groupe dans ce domaine, la renommée de la marque Technicolor auprès des studios de cinéma et des groupes audiovisuels, et ses compétences technologiques ; et
- l'accompagnement de cette clientèle dans la transition vers les technologies numériques et les nouveaux modèles économiques sur toute la chaîne de valeur, notamment en exploitant les atouts du Groupe dans le cadre du développement de la distribution en ligne de contenus à domicile.

La stratégie de croissance de Thomson au cours des trois prochaines années est basée sur quatre initiatives :

Premièrement, le Groupe entend tirer parti de la position actuelle de Technicolor dans le domaine des effets visuels et de l'animation pour étendre son offre de services de création de contenu.

Deuxièmement, le Groupe va explorer des possibilités d'expansion géographique (en particulier en Europe de l'Ouest) dans le but de soutenir ses clients dans la gestion de leurs contenus à destination d'une base croissante de clients en dehors de l'Amérique du Nord.

Troisièmement, les compétences du Groupe dans les services de distribution de contenus via Technicolor et les activités de décodeurs et de passerelles lui permettront de générer de la croissance sur le marché naissant de la distribution en ligne de contenu vidéo haut de gamme. La présence du Groupe sur le marché des décodeurs et des passerelles représente un avantage significatif pour les studios de cinéma et les groupes audiovisuels souhaitant développer des canaux directs pour la distribution électronique de contenus jusqu'à l'utilisateur final. Une politique sélective de partenariats avec des tiers sera également mise en place, afin de fournir aux utilisateurs des services de qualité au travers d'une plate-forme logicielle solide. Cela permettra à Thomson de protéger ses activités porteuses qui répondent à l'exigence de ses clients de distribuer leur

contenu avec la meilleure assurance de qualité et de génération de revenus.

Quatrièmement, la recherche et le développement de technologies soutenant l'activité du Groupe restent une priorité et les investissements dans ce domaine seront maintenus. Cependant, ces investissements seront réorientés afin de s'adapter à la nouvelle stratégie du Groupe et de mieux exploiter les partenariats et l'écosystème pour atteindre ses objectifs. Les investissements directs en recherche seront désormais définis selon trois axes principaux : la 3D, les réseaux domestiques et la gestion des flux. En outre, une stratégie d'acquisitions sélectives de brevets sera adoptée afin de pérenniser le portefeuille de Propriété Intellectuelle du Groupe.

## 2.2 Description des activités du Groupe

Le tableau ci-dessous présente la contribution de chaque division opérationnelle de Thomson au chiffre d'affaires net consolidé du Groupe des exercices 2008, 2007 et 2006. Conformément aux normes IFRS, le chiffre d'affaires des activités poursuivies exclut la contribution des activités arrêtées ou en cours de cession.

Les résultats nets des activités Audio-Vidéo et Accessoires, Solutions Silicium et de la majeure partie des activités Tubes

sont comptabilisés dans les activités arrêtées ou en cours de cession dans les états financiers consolidés des exercices clos au 31 décembre 2008, 2007 et 2006. Le chiffre d'affaires de ces activités n'est donc pas inclus dans le calcul du chiffre d'affaires consolidé du Groupe. L'essentiel du chiffre d'affaires du segment Fonctions Centrales du Groupe et Autres activités provient des activités secondaires de fabrication et d'assemblage.

<i>(en millions d'euros)</i>	2008	% du total	2007	% du total	2006	% du total
<b>Chiffre d'affaires des activités poursuivies</b>						
Technicolor, anciennement Services	2 055	43	2 400	43	2 489	44
Thomson Grass Valley, anciennement Systèmes	2 381	49	2 679	49	2 684	47
Technologie	392	8	445	8	456	8
Fonctions Centrales du Groupe et Autres activités	12	-	16	-	62	1
<b>TOTAL</b>	<b>4 840</b>	<b>100</b>	<b>5 540</b>	<b>100</b>	<b>5 691</b>	<b>100</b>

Voir la section 3.6 « Répartition géographique du chiffre d'affaires » du chapitre 3 « Examen de la situation financière et du résultat du Groupe » pour des informations concernant la répartition du chiffre d'affaires par zone géographique.



## 2.2.1 Technicolor, anciennement Services

Technicolor a généré un chiffre d'affaires net consolidé de 2 055 millions d'euros en 2008 (soit 43 % du chiffre d'affaires net consolidé du Groupe). Cette division offre des services de gestion dans le domaine de la vidéo à l'industrie « Media & Entertainment ». Thomson commercialise des services liés à la préparation de contenus vidéos (Services de Contenu) et à leur distribution, sous forme de supports physiques (Services de Film et Services de DVD) ou de médias électroniques, ainsi qu'à la gestion des réseaux audiovisuels (Services aux Diffuseurs de contenu, Réseaux de diffusion professionnelle et Services pour la Diffusion électronique du contenu). Les activités liées aux supports physiques (film et DVD) sont des activités matures. Les autres activités de Technicolor portent sur des marchés pour lesquels une croissance progressive est anticipée ; elles ont représenté près de 30 % du chiffre d'affaires de cette division en 2008, proportion inchangée par rapport à 2007. Les activités de la division sont, pour la plupart, exploitées sous la marque de renommée mondiale Technicolor®. Elles sont décrites ci-dessous, sous différentes rubriques correspondant dans les grandes lignes aux différentes phases de la préparation et de la distribution de contenu vidéo, que ces services soient réalisés pour des producteurs de contenu, des distributeurs, des diffuseurs professionnels ou des utilisateurs émergents de vidéo :

- Services de Contenu et Services de Film ;
- Services de DVD et Services pour la Diffusion électronique du contenu ;
- Services aux Diffuseurs de contenu et Réseaux de diffusion professionnelle.

Le Groupe occupe, principalement sous la marque Technicolor®, une position de leader mondial du développement et de la réplique des bobines de films et des Services de DVD pour les producteurs ou propriétaires de contenu (source : *Futuresource – DVD Industry Outlook*, mars 2009). Il est également un des leaders mondiaux dans le domaine des Services de Contenu, notamment en ce qui concerne la postproduction et les

effets spéciaux, et dans celui des Services aux Diffuseurs de contenu.

Les Services de Contenu sont offerts dans le cadre du processus de création du contenu ; ils comprennent les services fournis pour la pré-production, la production et la postproduction, tels que les effets visuels (« VFX »), la manipulation d'intermédiaires numériques (c'est-à-dire la manipulation numérique des images et des données qui ont servi à les générer, notamment la correction de couleur, étape du processus de finition des contenus cinématographiques (film) et de diffusion (TV)), les versions en langues étrangères (ex : sous-titrage et doublage), l'édition et la création de copies numériques et photochimiques finales pour l'exploitation cinématographique, la diffusion, l'exploitation post-cinéma ou sur supports intégrés (ex : DVD et Blu-ray™) et pour d'autres formes de distribution vidéo (ex : services de téléchargement de contenu numérique).

Les services de supports physiques de contenu sont fournis par les activités Services de Film et Services de DVD, notamment la préparation du contenu, la programmation, la fabrication et les services de distribution physique de contenu vidéo pour la diffusion en salles (cinéma) et sur DVD et Blu-ray™. Thomson fournit également des services de distribution physique pour les sorties numériques en salle.

Les Services aux Diffuseurs de contenu et les Réseaux de diffusion professionnelle procèdent à l'assemblage de la programmation vidéo et/ou gèrent la distribution de contenu vidéo par des réseaux vidéo aux diffuseurs, détaillants, exploitants de salles de cinéma et autres entreprises qui fournissent à leur public ou à leurs clients un contenu vidéo. Technicolor développe également des Services pour la Diffusion électronique du contenu afin de répondre aux opportunités résultant de l'expansion de la diffusion électronique du contenu vidéo dans les foyers.

Technicolor est présent sur le marché mondial du traitement et de la distribution de films et de contenu vidéo. La division entend accroître la pénétration de ses marchés au travers de l'enrichissement de son offre existante et le développement de nouvelles solutions permettant la transition vers les technologies numériques. Cette stratégie de croissance s'appuie sur la

position actuellement solide du Groupe dans cette activité, ses relations étroites avec ses clients « Media & Entertainment » et ses fortes capacités de recherche et d'innovation.

L'industrie « Media & Entertainment » fait l'objet d'une concentration géographique des studios, ce qui conduit à l'existence d'un certain nombre de grands comptes sur la côte Ouest des États-Unis. Ces grands comptes représentent une partie substantielle des activités et du chiffre d'affaires de Technicolor. La division a néanmoins continué à diversifier son offre pour servir d'autres groupes de clients, tels que les diffuseurs et autres utilisateurs de contenu vidéo, dans la mesure où l'utilisation de contenu vidéo devient omniprésente.

Actuellement, les activités de supports physiques de contenu contribuent encore largement (environ 70 % en 2008) au chiffre d'affaires de la division, dans une même proportion que les années précédentes. Le Groupe anticipe que ces activités resteront significatives pour Technicolor dans les années à venir alors qu'il accompagnera et conseillera simultanément ses clients dans leur transition vers la technologie numérique. Compte tenu de sa clientèle actuelle et de sa clientèle cible, le Groupe estime que cette transition offre des opportunités, en particulier dans les domaines des disques optiques haute définition (Blu-ray™), du cinéma numérique, de la postproduction numérique, et des services de gestion de contenu numérique et de gestion des régies finales de diffusion, à la fois sur les marchés existants (principalement les États-Unis, l'Europe et l'Asie) et dans de nouvelles zones géographiques.

Les activités de la division se sont articulées autour de Technicolor, acquis en mars 2001. La position de leader mondial de cette division s'appuie sur une expérience de plus de 90 ans dans l'industrie cinématographique, alliée à l'accès à la technologie du Groupe, à l'excellence technique, à une présence à une échelle mondiale, à un service intégré et fiable, offrant à ses clients une prestation centrée sur la qualité et le service à l'échelle du Groupe.

Dans la plupart des activités de Technicolor, les relations avec ses principaux clients sont couvertes par des contrats d'exclusivité de longue durée. Dans les supports physiques (film, DVD), les contrats ont généralement une durée de trois à cinq ans. Ces contrats contiennent en règle générale des engagements relatifs au volume, aux délais, au tarif applicable, ainsi qu'aux territoires géographiques servis. Chaque année, certains de ces contrats arrivent à échéance. Les relations avec les principaux clients s'appuient généralement sur de

multiples accords contractuels ayant pour objet la fourniture de services spécifiques à durée déterminée et dont les conditions particulières dépendent de la zone géographique concernée. En application de certains de ces contrats, Thomson peut être amené à effectuer des avances de paiement au début de la relation contractuelle, qui sont remboursées selon le volume fabriqué pendant la durée des contrats. (Pour davantage d'informations relatives à ces avances sur contrats, voir la note 18 des états financiers consolidés du Groupe). Pour ces activités, les principaux clients du Groupe en 2008 étaient les grands studios de cinéma comme The Walt Disney Company, Paramount/DreamWorks, Warner Bros., Universal Studios et, dans une moindre mesure, les éditeurs de logiciels et de jeux vidéo, tels que Microsoft et Electronic Arts. Un grand nombre de ces clients, tels que des producteurs et des sociétés de production « indépendants », utilise des prestations de services de contenu sans avoir recours à des contrats à long terme. Les activités Services aux Diffuseurs de contenu et Réseaux de diffusion professionnelle réalisent également une partie de leur chiffre d'affaires sur la base de contrats à long terme, comme décrit ci-après.

En 2008, Technicolor a apporté son expertise à 15 films présentés en avant-première au Festival Sundance, 16 films projetés en avant-première lors de la 61<sup>e</sup> édition du Festival de Cannes et 20 des 44 films et documentaires de l'année 2007 nominés aux Oscars 2008. Technicolor a également apporté son expertise aux cinq nominés dans la catégorie « Meilleur film de l'année » et a contribué à l'ensemble des films de l'année 2008 nominés aux Oscars 2009.

## Services de Contenu et Services de Film

### Services de Contenu

Le Groupe propose une large gamme de services à ses clients « Media & Entertainment » pour la création, la finalisation et la gestion de contenu dans les domaines du cinéma, de la production télévisuelle, des films publicitaires et des jeux interactifs. La gamme de services comprend les effets visuels (« VFX »), l'animation, les services portant sur les supports *Digital Intermediate* (« DI ») en matière de postproduction (c'est-à-dire le traitement numérique des images et des données qui ont servi à les générer, notamment la correction de la couleur, étape du processus de finition des contenus cinématographiques (film) et de diffusion (TV)), le traitement des rushes numériques haute définition, les versions en langues étrangères (dont le sous-titrage et le doublage), les services vidéo et audio en



postproduction pour le contenu télévisuel, l'édition et la création d'épreuves finales pour la diffusion cinématographique, la diffusion post-cinéma ou sur supports intégrés (ex : DVD et Blu-ray™) et pour d'autres modes de distribution vidéo (ex : services de téléchargement de contenu numérique).

Le Groupe développe actuellement ses services dans les formats analogique et numérique et offre à ses clients la possibilité de passer facilement de l'un à l'autre. Ces services répondent aux besoins des créateurs de contenu de travailler en même temps dans les deux environnements. Dans le cadre de la transition du processus créatif vers le format numérique, la gestion sécurisée des contenus numériques revêt une importance croissante. Le Groupe a développé des solutions de gestion des contenus numériques permettant le stockage sécurisé des contenus, leur gestion et leur recherche afin de les diffuser par l'intermédiaire de multiples circuits de distribution. Le Groupe offre à ses clients un réseau propriétaire numérique et mondial permettant une circulation rapide et sécurisée des contenus, en particulier au cours de la phase critique de la production.

Dans le domaine de la sécurité, le Groupe a développé des solutions innovantes qui ont été adoptées par les créateurs de contenu. Par exemple, une infrastructure permettant l'identification et le suivi judiciaire de contenu piraté a été développée, qu'il s'agisse d'enregistrements frauduleux par caméscope dans une salle de cinéma ou de copies de films distribuées en avant-première dans le cadre de la remise de divers prix cinématographiques et nominations. De plus, Thomson a développé des technologies de tatouage numérique ainsi que d'autres solutions de protection pour les jeux développés par Microsoft.

En 2007, le Groupe a poursuivi l'expansion de ses capacités par un investissement stratégique dans Paprikaas Animation Studios, un des leaders dans le domaine de l'animation et des jeux vidéo, situé à Bangalore (Inde). Les capacités créatives, techniques et informatiques de Paprikaas dans le domaine de l'animation apportent au Groupe le savoir-faire et les ressources complémentaires nécessaires pour répondre à la demande croissante en matière d'animations numériques 3D haut de gamme pour le cinéma, la télévision, la publicité et les jeux vidéo. Mettant à profit l'investissement ainsi réalisé en Inde, Thomson a également constitué un partenariat stratégique avec DreamWorks Animation SKG, Inc. portant sur le développement dans ce pays de capacités de premier ordre dans le secteur de l'animation.

En 2008, la société The Moving Picture Company (« MPC ») de Technicolor a ouvert un nouveau centre de VFX à Santa Monica, dans la région de Los Angeles. Ce nouveau site est destiné au marché des spots publicitaires aux États-Unis et assure une présence locale pour proposer l'activité effets spéciaux de MPC aux studios d'Hollywood.

En 2008, Thomson a lancé un nouveau centre de compression et de conception (« C&A » – *compression and authoring*) pour DVD à Bangalore (Inde), installé dans les mêmes locaux que le site d'animation et de jeux vidéo de Paprikaas. Ce nouveau centre a ouvert en mai 2008 et repose sur les efforts considérables de recherche et développement réalisés par Thomson dans le domaine des disques Blu-ray™ haute définition et des DVD en définition standard.

Le marché des Services de Contenu est extrêmement fragmenté et certaines étapes clés de la fabrication des contenus sont encore réalisées en interne par les grands studios. Toutefois, le marché entame une phase de consolidation, et une partie croissante des travaux est actuellement sous-traitée par les studios à de multiples prestataires répondant à des besoins techniques et fournissant des services très spécifiques. Ces dernières années, Thomson estime avoir accru ses parts de marché dans les Services de Contenu et a étendu son offre et ses domaines d'expertise dans l'optique de bénéficier de la croissance de ce marché encore très fragmenté. Les principaux concurrents du Groupe pour les Services de Contenu sont Ascent Media et Deluxe. Sur le marché des effets visuels, Industrial Light & Magic (« ILM ») est également un concurrent important du Groupe.

### Services de Film

Une fois le processus de création et de préparation du contenu achevé, le Groupe propose des services de copies et d'impression pour la diffusion cinématographique en salle. La sortie mondiale d'un film grand public peut nécessiter l'impression de plus de 10 000 copies à distribuer simultanément aux salles de cinéma. Les sorties se font, de plus en plus souvent, de manière simultanée dans le monde entier, ce qui nécessite la livraison à grande échelle de copies de films, ainsi qu'une étroite coordination avec le processus de création afin de traiter de multiples versions en langues différentes de manière efficace et rapide. Par l'intermédiaire de sites situés en Amérique du Nord, en Europe et en Asie, le Groupe a imprimé et distribué près de 1,49 million et 1,13 million de kilomètres de films respectivement en 2007 et 2008.

En 2008, Thomson a poursuivi la concentration de ses activités de traitement de film sur les sites de Mirabel (Canada) et de Rome (Italie). Le site de Mirabel situé près de Montréal traite environ 63 % des besoins du Groupe en Amérique du Nord (comparé à 60 % en 2007). Le poste de coûts le plus important de cette activité correspond à l'achat de pellicules de films vierges, dont Kodak est le fournisseur principal.

Dans ce cadre, le Groupe assure un service de soutien logistique en Amérique du Nord en distribuant les copies et les supports de marketing dans les cinémas. Le Groupe continue à développer ses activités de service logistique afin d'accompagner la sortie des films dans le monde entier et de fournir des informations en temps réel aux distributeurs et aux cinémas sur l'état du contenu des films. Le principal concurrent dans cette activité est Deluxe.

## Services de DVD et Services pour la Diffusion électronique du contenu

### Services de DVD

Sur le marché des DVD, Thomson fournit des services de bout-en-bout pour les propriétaires de contenu ; le Groupe fabrique et distribue notamment des DVD, disques Blu-ray™ et des CD vidéo et de jeu. Le Groupe offre des solutions clés en mains aux producteurs de contenu vidéo et de jeux, incluant le *mastering*, la fabrication, l'emballage et la distribution, notamment la distribution directe aux points de vente et au consommateur, et les services de traitement des retours, la gestion des achats, des services d'information et des systèmes de gestion d'inventaire. Le réseau de distribution extensif de Technicolor permet à ses clients de bénéficier d'une chaîne complète d'approvisionnement et de services, notamment en ce qui concerne la logistique et le transport.

En 2008, Thomson a reproduit environ 1,4 milliard de DVD contre environ 1,5 milliard de DVD en 2007. En 2007, alors que la croissance en volume sur le marché des supports physiques commençait à ralentir, le Groupe a concentré son activité de fabrication de DVD, sur deux sites (contre six auparavant) en Europe et en Amérique du Nord : les sites de Guadalajara (Mexique) et de Piaseczno (Pologne). L'emballage et la distribution aux États-Unis sont réalisés à partir de plates-formes multirégions/multisites, et l'essentiel de ces opérations est effectué depuis les sites de Memphis dans le Tennessee et de Livonia dans le Michigan. En 2008, le Groupe a continué à mettre en œuvre des actions de réduction des coûts, comprenant

notamment un renforcement de l'automatisation et des initiatives destinées à renforcer l'efficacité opérationnelle.

Au 31 décembre 2008, Thomson avait une capacité de production annuelle de 1,9 milliard de DVD en définition standard, près de 1,6 million de mètres carrés étant dédiés à leur distribution.

L'activité Services de DVD est en mesure de répondre aux besoins nés de la commercialisation du HD-DVD et du Blu-ray™ en 2006 et 2007. Cette activité a fabriqué des disques HD-DVD pour les marchés américain et européen, les formats double couche hybride HD-DVD/DVD « combo » et Blu-ray™. Thomson a produit environ 13 millions de disques pour plus de 300 titres en 2007 et approximativement 30 millions de disques pour plus de 500 titres en 2008 dans les deux formats haute définition. L'incertitude relative aux standards pour la haute définition s'est achevée début 2008 avec la sélection du format Blu-ray™. Thomson a augmenté de manière significative ses capacités de réplification dédiées au Blu-ray™ en 2008. Thomson se classe à présent au deuxième rang en termes de capacité et de part de marché pour les disques Blu-ray™ (source : Futuresource, *DVD Report* – mars 2009), avec une capacité annuelle d'environ 80 millions d'unités au 31 décembre 2008. Le marché des disques Blu-ray™ a enregistré une croissance d'environ 200 % entre 2007 et 2008. Cette croissance continue s'explique par de nombreux facteurs, notamment la hausse de la pénétration des écrans de télévision HD, la chute des prix des lecteurs Blu-ray™, et un marketing intense de la part des studios.

Le Groupe estime avoir conservé sa position de numéro un indépendant sur le plan international pour la duplication de disques DVD en volume en 2008 (source : Futuresource, *DVD report* – mars 2009). Le principal concurrent du Groupe dans cette activité est Cinram. Les principaux clients de l'activité Services de DVD comprennent The Walt Disney Company, Universal Studios, Paramount/DreamWorks et Microsoft.

### Services pour la Diffusion électronique du contenu

La contribution de la diffusion électronique du contenu au chiffre d'affaires de Technicolor est actuellement limitée. Sur ce marché en développement, le Groupe commercialise des services tels que les supports de téléchargement de vidéo numérique pour les propriétaires de contenu et les détaillants, les services de *live streaming*, les services disponibles à partir d'un disque (comme le téléchargement électronique de contenu à partir

d'un menu sur DVD), ainsi que des solutions de distribution électronique de musique, logiciels et jeux.

## Services aux Diffuseurs de contenu et Réseaux de diffusion professionnelle

### Services aux Diffuseurs de contenu

L'activité de Services aux Diffuseurs de contenu consiste à diffuser des contenus préenregistrés et en direct pour le compte de diffuseurs dans le monde entier. Cette activité inclut également des services de production, postproduction et *media management*. La demande pour ce type de services dépend essentiellement de la poursuite de la tendance à l'externalisation des services de diffusion, de production d'informations et d'autres services connexes.

Le Groupe dispose notamment de centres de diffusion au Royaume-Uni, dont l'une des plus importantes régies indépendantes en Europe. Celle-ci gère la diffusion des chaînes Disney dans de nombreux pays d'Europe et du Moyen-Orient. Thomson gère également les activités de transmission d'ITV plc (« ITV »), l'un des principaux diffuseurs au Royaume-Uni, depuis janvier 2007. Thomson fournit par ailleurs des services de production et diffusion à de nombreux diffuseurs et chaînes de télévision français, tels que Canal+ Multithématiques, France 24 et TV5 à partir de leurs sites parisiens. Thomson est présent aux Pays-Bas par le biais de sa filiale Nederlands Omroepproductie Bedrijf (« NOB »). En 2007, le Groupe a ouvert un nouveau site à Singapour, avec pour premier client les chaînes BBC Worldwide. Il a lancé plusieurs chaînes NBC Universal depuis ce site en 2008.

À compter de 2009, les activités de *media management* des Services de Contenu et l'activité Services pour la Diffusion électronique du contenu sont associées aux activités Services aux Diffuseurs de contenu. Cette réorganisation permet d'exploiter les capacités similaires de gestion de flux de contenu numérique et les attentes des clients en matière de transition numérique alors que les studios de cinéma et les chaînes TV adaptent leurs modèles économiques à un monde où règne le contenu numérique.

Sur le marché fragmenté de l'externalisation des services de diffusion, les principaux concurrents du Groupe sont RedBee Media (détenu par MacQuarie) et Ascent Media.

### Réseaux de diffusion professionnelle

Thomson propose des services aux détaillants, exploitants de salles de cinéma et autres entreprises qui fournissent un contenu vidéo à leur public ou à leurs clients. Le Groupe fournit des prestations d'assemblage de programmation vidéo et/ou de gestion de distribution électronique de contenu vidéo au moyen de réseaux pour le compte de ses clients. Ces activités font partie du programme de cessions annoncé le 28 janvier 2009.

### Services aux Réseaux de diffusion sur le lieu de vente

Premier Retail Network (« PRN ») est le leader américain du marché des réseaux vidéo numériques dans les centres commerciaux (source : Media 2008, *Global Digital Out of Home Media Forecast* – rapport 2008-2012). PRN gère des réseaux d'affichage électronique sur écran dans près de 6 400 points de vente, essentiellement aux États-Unis, pour des distributeurs tels que WalMart, Costco, Albertsons, Best Buy et Circuit City. PRN offre une gamme complète de services, incluant l'installation et la gestion des infrastructures de diffusion, la conversion et la préparation des contenus diffusés ou encore la vente d'espaces publicitaires.

PRN gère également un réseau de télévision interne dans les hypermarchés Carrefour en Pologne et au Brésil, ainsi que des réseaux de diffusion en magasin pour les hypermarchés Supercenter de WalMart au Mexique.

Les concurrents principaux de PRN sont JC Decaux, Clear Channel Outdoor, Lamar Advertising et CBS Outdoor.

### Régie publicitaire pour le cinéma (Screenvision)

Screenvision gère des activités de publicité au cinéma aux États-Unis et dans une partie de l'Europe continentale au travers de deux co-entreprises détenues à 50 % par le Groupe et à 50 % par ITV. (Screenvision US et Screenvision Europe). En échange de la concession de droits exclusifs sur les activités publicitaires dans leurs cinémas sur une durée allant de trois à cinq ans, les propriétaires de cinémas ou les opérateurs reçoivent une part du chiffre d'affaires des publicitaires et, dans certains cas, il est prévu un minimum garanti. Les principaux clients de Screenvision sont des exploitants de cinéma tels que National Amusements et Carmike, ainsi que des agences de publicité et des annonceurs.

Les principaux concurrents de Screenvision sont National Cinemedia (« NCM ») aux États-Unis, société détenue par

Regal, Cinemark et AMC, trois exploitants majeurs de salles, et Mediavision en Europe.

### 2.2.2 Thomson Grass Valley, anciennement Systèmes

Au titre de l'exercice 2008, le chiffre d'affaires généré par Thomson Grass Valley s'élève à 2 381 millions d'euros (49 % du chiffre d'affaires net consolidé du Groupe). Cette division offre des solutions matérielles et logicielles à l'industrie « Media & Entertainment » dans les domaines de la production, de la fourniture, de la gestion, de la transmission et de l'accès.

Ces activités sont décrites plus en détail ci-dessous sous les titres suivants :

- Produits d'Accès – (i) fourniture de produits d'accès et réseaux domestiques, en particulier des décodeurs et des passerelles de services avancés, principalement aux opérateurs de satellites et de réseaux câblés et aux opérateurs de télécommunication et (ii) vente de produits de téléphonie et de produits associés, principalement par le biais de détaillants. En novembre 2008, le Groupe a décidé de fermer ses activités de téléphonie résidentielle en Amérique du Nord.
- Plateformes de Service Logiciel et Diffusion professionnelle et de Réseaux – comprenant l'offre de commutateurs et de logiciels, de systèmes et d'équipements de diffusion et de réseaux professionnels (en particulier sous la marque Grass Valley).

#### Produits d'Accès

L'activité Produits d'Accès développe des technologies et des produits destinés aux opérateurs de réseaux (télévision à péage, télécommunication Internet). Thomson est l'un des leaders mondiaux en valeur et en volume pour la fourniture de décodeurs et de passerelles à fonctionnalités avancées, tout comme sur des produits plus basiques, tels que les modems DSL et les modems câble. L'organisation de l'activité Produits d'Accès en 2008 est adaptée aux besoins des catégories de clients suivants : les opérateurs de réseaux satellites, les opérateurs de réseaux câblés et terrestres, les opérateurs de télécommunications et les détaillants (produits de téléphonie). L'activité Produits d'Accès a représenté environ 75 % du chiffre d'affaires de Thomson Grass Valley pour 2008. Thomson a commercialisé 10,5 millions de décodeurs satellite en 2008, 5,2 millions de décodeurs câble, IP et hybrides, 3,4 millions

de modems câble/eMTA et 11,1 millions de produits d'accès destinés aux opérateurs de télécommunications et Internet.

Thomson développe des partenariats avec les opérateurs de réseaux à large bande afin d'améliorer la qualité de transmission de la voix, de la vidéo et des données aux clients finaux. Thomson figure parmi les leaders mondiaux du marché de la fourniture de solutions à large bande, offrant un spectre complet de solutions personnalisées intégrant matériel, logiciel et services. Avec une part de marché estimée à plus de 14 % en volume en 2008 (selon les sources de prévision disponibles les plus récentes : IMS-Research – février 2009, Dell'Oro – février 2009), Thomson est également l'un des leaders mondiaux dans toutes les catégories de produits d'accès, notamment les systèmes résidentiels IP et satellite pour les opérateurs de réseaux à large bande (ces catégories comprennent : les modems, routeurs et passerelles câble et DSL, les décodeurs satellites, les décodeurs IPTV, les décodeurs câble et les passerelles à fibre optique).

Selon les *Quarterly Access Reports* (4Q08) pour les équipements privés d'abonnés (« CPE » – *Cable Customer Premise Equipment*) câble et DSL de Dell'Oro Group, Thomson a consolidé sa position de leader mondial avec 14 millions d'unités livrées en 2008, soit une part de marché en volume de 14,3 %.

Le Groupe externalise désormais la fabrication de la plupart de ses produits d'accès. Il conserve cependant quelques capacités de fabrication limitées en Amérique du Sud et en Europe.

#### Produits d'Accès Satellite & Câble

Le Groupe conçoit des décodeurs satellites numériques et les vend à des opérateurs de réseaux satellites. Il est un des principaux acteurs mondiaux des décodeurs numériques pour la télévision payante en termes de volume (source : IMS Research – février 2009) avec 10,5 millions d'unités vendues en 2008 (contre 10,1 millions d'unités en 2007). Thomson propose une vaste gamme de plates-formes d'accès, en définition standard et en haute définition (« HD »), notamment de décodeurs enregistreurs à disque dur « DVR » (enregistreurs vidéo numériques), en complément des produits standards destinés à élargir le nombre d'abonnés et dont le prix est moins élevé. Sur le marché nord-américain, qui représente environ 40 % du marché mondial pour les décodeurs (source : IMS-Research – décembre 2008), le Groupe estime que l'accord passé en 2004 avec DIRECTV, le client le plus important de l'activité Produits d'Accès, portant sur le développement à



long terme et la fourniture de décodeurs satellites numériques, contribue à renforcer sa position de leader du marché en valeur. Au cours de l'exercice 2008, le Groupe a profité d'une demande encore plus importante en plates-formes HD et en enregistreurs vidéo numériques. En collaboration avec DIRECTV, Thomson a également développé le système de distribution MFH3™ (Multi-Family Housing version 3) destiné à résoudre les problèmes de distribution par satellite dans les espaces densément peuplés comme les immeubles d'habitation, les copropriétés et les grands ensembles urbanisés. Premier système à utiliser la technologie IP pour la télédiffusion par satellite et autres services, MFH3™ a été reconnu en 2008 comme la technologie la plus importante et la plus innovante pour le marché des immeubles collectifs (*Cornerstone Award* lors du *Broadband Properties Summit* de juin 2008) ; il permet de fournir tous les programmes et services TV par satellite de DIRECTV via une installation existante intégrée au bâtiment. En 2008, la technologie MFH3™ a été déployée avec une nouvelle version logicielle qui double le nombre de récepteurs DIRECTV que la technologie MFH3™ pourra prendre en charge, ce qui assure une installation plus rentable pour les grands ensembles d'habitations et permet d'« injecter » du contenu local au sein du système, tels que les flux vidéos sur site.

DIRECTV est client du Groupe depuis 1994, mais le niveau d'activité liée à DIRECTV a considérablement augmenté en 2004. Le Groupe a annoncé mi-2004 la conclusion d'un accord avec The DIRECTV Group Inc., société mère de Hughes Network Systems, Inc. (« HNS »), pour le développement à long terme et la fourniture de décodeurs satellites numériques. Dans le cadre de cette transaction, Thomson a acquis les actifs de fabrication de décodeurs de HNS. Selon les conditions de l'accord d'approvisionnement, Thomson se charge du développement technologique de nouveaux modèles de décodeurs pendant la durée du contrat et fabrique toute une gamme de récepteurs, y compris les appareils de marque DIRECTV haute définition et les enregistreurs vidéo numériques (« DVR »). Thomson est le principal fournisseur de récepteurs DIRECTV System. DIRECTV a reçu de Thomson un versement en numéraire s'élevant à 250 millions de dollars US suite à la vente des actifs décodeurs de HNS en juin 2004. En juillet 2008, le Groupe a modifié son accord avec DIRECTV afin de réduire à 42 millions de dollars US le montant de la réduction de prix que DIRECTV peut obtenir suite à l'achat de décodeurs. En contrepartie, DIRECTV n'a plus l'obligation de maintenir un niveau de commandes des décodeurs de 4 milliards de dollars pendant la durée du contrat. DIRECTV conserve son obligation

d'accorder à Thomson une importante partie de l'ensemble des décodeurs achetés jusqu'à la fin du contrat. Dans le cadre de cette renégociation de contrat, sa durée a été prolongée jusqu'à juin 2010.

En Amérique Latine, le Groupe continue à entretenir des relations avec DIRECTV Panamericana, Sky Mexico et Sky Brazil Latin America. En 2008, Thomson a notamment vendu à DIRECTV Panamericana son premier enregistreur vidéo numérique HD.

En Europe, le Groupe a poursuivi ses activités avec BSkyB, Sogécable, Canal+ et Viasat ; les opérateurs de télévision à péage par satellite et terrestre proposent en effet sur ce marché des services de plus en plus sophistiqués tels que la haute définition (« HD ») et les produits PVR (*Personal Video Recorder*).

Le Groupe continue à élargir son portefeuille de clients dans la région Asie-Pacifique, où il est un fournisseur majeur du principal diffuseur en Malaisie, Astro, ainsi que de TataSky en Inde et d'Austar en Australie, marchés sur lesquels la télévision numérique enregistre toujours une croissance significative.

Les principaux concurrents du Groupe sur le marché des décodeurs satellites numériques sont Pace, Humax et Samsung.

Dans le cadre de l'offre à destination des câblo-opérateurs, le Groupe conçoit et vend des décodeurs câble (« CSTB ») et des modems câble, tout comme des décodeurs pour les opérateurs de réseaux de TV à péage numérique terrestre. Outre les décodeurs câble, la gamme de produits comprend des passerelles câble sans fil, des passerelles câble et des solutions incorporées voix sur IP. Le portefeuille de solutions câble a été étoffé en 2008 grâce au lancement de l'*Advanced Cable Gateway* ou ACG, une plate-forme sophistiquée à large bande permettant de proposer des services *multiple play* entièrement personnalisables, dont une palette élargie de services IP, accessibles sur l'écosystème des appareils audio/vidéo connectés en réseau au sein du foyer. Les offres CSTB ont été choisies par de nombreux opérateurs du câble en Europe, au Moyen-Orient, en Amérique latine et en Chine.

En 2007, Thomson a renforcé sa position sur le marché des modems eMTA *double play* (voix et données) aux États-Unis et en 2008 le Groupe a signé un accord d'achat avec Comcast, premier câblo-opérateur des États-Unis spécialisé dans les produits et services de loisir et de communication, pour la

fourniture d'adaptateurs numériques et d'ACG « DTA » (*digital to analog*). Thomson compte à présent environ 50 clients câblo-opérateurs, dont les quatre plus grands au monde par nombre d'abonnés : Comcast, Time Warner Cable, Liberty Global et Kabel Deutschland GmbH.

En 2008, le Groupe a fourni des adaptateurs numériques-analogiques câble (« DTA ») à Comcast, dans l'objectif d'apporter un support au « switch-off » du format analogique. Thomson a également fourni des volumes conséquents de décodeurs SD et HD à des opérateurs câble, tels que Net Brazil, HOT et UPC.

Les principaux concurrents du Groupe sur les différents marchés câble décrits ci-dessus sont Motorola, Cisco Scientific-Atlanta, Arris et Pace.

### Produits d'Accès Télécom

Thomson propose aux opérateurs télécoms une gamme complète de modems et passerelles permettant la fourniture de services voix, vidéo, données et mobilité au client final. Thomson dispose d'une offre de passerelles haut de gamme associant voix, Wifi, services et gestion de la qualité du service. Thomson a remporté un succès notable sur la période 2005-2008 avec l'augmentation des ventes de Livebox™ à France Telecom et en 2006-2008, en fournissant le Home Hub pour le service *Total Broadband* de BT. Thomson est la seule société occupant une position de premier plan sur le marché des passerelles à large bande. Le Groupe est en outre le premier fournisseur à commercialiser une passerelle prenant en charge la nouvelle norme 802.11n WiFi, plus puissante, et à avoir obtenu la certification DLNA (*Digital Living Network Alliance*) en 2008 pour une passerelle, confirmant son interopérabilité totale au sein d'un réseau domestique. Ces produits sont de plus en plus personnalisés pour répondre aux exigences de chacun des opérateurs et vendus sous la marque de ces opérateurs. Thomson est actuellement le premier fournisseur au niveau mondial en termes de valeur et de volume de ces passerelles résidentielles avancées (source : Dell'Oro – février 2009).

Les principaux clients du Groupe sont des opérateurs de télécommunications de premier plan, tels que BT, France Telecom, KPN, Telenor, Telefonica, TeliaSonera, Telekom Austria, Tele2 et OTE. Certaines fonctionnalités spéciales (telles que la convergence fixe/mobile, le son haute définition pour la voix sur IP, la boîte vocale et l'identification de l'appelant sur téléviseur) permettent aux clients du Groupe, opérateurs de télécommunications, de fournir des services différenciants à

valeur ajoutée. Sagem, 2Wire, ZTE, Huawei et ZyXEL figurent parmi les principaux concurrents en ce qui concerne les produits de télécommunications.

Le Groupe renforce actuellement sa gamme de produits ultra large bande, à la fois pour les réseaux VDSL (*Very high bitrate DSL*) et pour la fibre optique.

Les opérateurs diffusent de plus en plus de programmes vidéo via les réseaux DSL et les autres réseaux IP. Thomson développe et commercialise des décodeurs IP qui permettent l'offre de tels services, notamment auprès de France Telecom et Bouygues. Le consommateur peut, de son domicile, accéder à ce service de télévision sur Internet (« IPTV »), essentiellement grâce à une passerelle résidentielle avancée comme la Livebox™ de France Telecom et le Home Hub de BT, cités plus haut.

### Téléphonie résidentielle et Réseaux domestiques

Le Groupe a commencé à développer des produits complémentaires à ses offres de passerelles télécom et câble, en créant pour ses clients un écosystème de produits domestiques connectés en réseau. Cet écosystème en expansion comprend des innovations telles que le Portable InfoCenter, produit multimédia sans fil donnant accès à des services de télévision sur Internet (« IPTV ») et de vidéo à la demande ainsi qu'à d'autres services et le Symbio, récepteur de radio connecté à Internet avec un son haute définition couplé à un téléphone sans fil DECT VoIP (Voix sur IP).

En 2008, l'activité Téléphonie résidentielle et Réseaux domestiques de Thomson a commercialisé des périphériques de communication destinés aux particuliers, principalement des combinés de téléphone sans fil sous les marques GE™, RCA™, Alcatel™ et Thomson®. Elle continue également à bénéficier des positions clés acquises auprès des fournisseurs de services de télécommunications, avec sa gamme de produits de télécommunications numériques sans fil (« DECT ») et les produits de voix sur IP.

Le Groupe vend des téléphones sous la marque Alcatel™ en France et en Espagne, et sous la marque Thomson® dans le reste de l'Europe. Il vend également un volume important de téléphones par le biais d'opérateurs de télécommunications, commercialisés sous la marque BT au Royaume Uni, France Télécom en France, Telmex au Mexique, Telstra en Australie et Telefonica en Espagne. Plus de la moitié (58 %) des produits



vendus sur les principaux marchés de Thomson en Europe sont des produits DECT.

Les principaux concurrents du Groupe dans ce domaine sont Vtech, Uniden, Panasonic, Clarity, Phillips et Emerson aux États-Unis et Binatone, Siemens, Deutsche Telecom et Panasonic en Europe.

En novembre 2008, le Groupe a décidé de fermer ses activités de téléphonie auprès des revendeurs en Amérique du Nord. Le Groupe a également décidé de se désengager de ces activités en Europe et en Asie.

## Plateformes de Service Logiciel et Diffusion professionnelle et de Réseaux

### Plateformes de Service Logiciel

L'activité Plateformes de Service Logiciel est fondée sur la combinaison de l'activité des commutateurs logiciels Cirpack et des activités liées au logiciel SmartVision.

Thomson est l'un des leaders européens pour la fourniture de commutateurs logiciels aux opérateurs réseau et fournisseurs d'accès Internet (« ISP »). Thomson développe la prochaine génération de plates-formes de commutation vocale vendues sous la marque Cirpack, qui permet aux opérateurs de fournir des services téléphoniques avancés sur les infrastructures existantes et les infrastructures à bande large et d'effectuer la migration de leurs réseaux de téléphonie sans fil vers des architectures IMS/TISpan (*IP Multimedia Subsystem/Telecom & Internet Converged Services & Protocols for Advanced Networks*). Thomson propose des solutions de bout-en-bout à forte valeur ajoutée qui incluent la communication unifiée, la convergence fixe/mobile et la prise en charge des applications métiers avancées pour les fournisseurs de services de réseau tels que IP-Centrix et la migration vers l'architecture IMS avec près de 9 millions de lignes déployées. Les plateformes Thomson sont utilisées par plus de 100 fournisseurs de services dans plus de 35 pays, sur 3 continents, dont plusieurs des plus grands prestataires de services VoIP européens tels que Free.fr, SFR, Bouygues, Numericable, T-Online, Telecom Slovenia et Telecom Italia.

La plate-forme de services SmartVision permet aux opérateurs d'offrir des services sur les réseaux gérés à bande large, les réseaux hybrides (par satellite et terrestres), les réseaux câblés et mobiles ainsi que la télévision sur Internet. Les serveurs de vidéo à la demande (« VoD ») et d'insertion publicitaire SmartVision,

associés aux serveurs de diffusion Sapphire disposent de capacités de distribution de contenu, de fonctionnalités et d'une évolutivité renforcées. En plus des capacités offertes par les mécanismes *push* et *pull* hybrides pour les réseaux de diffusion hybrides ajoutés en 2008, Thomson a lancé de nouveaux modules pour sa plateforme de services multiréseaux SmartVision, destinés à la diffusion de vidéo à la demande sur les architectures câblées. SmartVision implémente également une nouvelle interface utilisateur avancée, intégrant la publicité et la personnalisation de l'expérience utilisateur, ce qui permet aux opérateurs de services de réseaux d'optimiser les sources de revenus.

Grâce à son expertise en matière de Plateformes de Service Logiciel, Thomson est en mesure de lancer une plateforme de services pré-intégrée pour permettre aux fournisseurs de services de télécommunications d'introduire des prestations sophistiquées de voix et vidéo sur des boucles locales à large bande.

Les activités Plateformes de Service Logiciel se trouvent à Rennes et à Boulogne en France et la majeure partie de la recherche et du développement de l'activité est effectuée sur ces deux sites.

Les principaux concurrents du Groupe pour cette activité sont Alcatel-Lucent, Cedar Point Communications, Ineo, Microsoft, PCCW, Comverse, Italtel et Nokia Siemens Networks.

### Diffusion professionnelle et de Réseaux (appelée Grass Valley)

En janvier 2009, le Groupe annoncé sa décision de céder cette activité.

Les activités Diffusion professionnelle et de Réseaux représentaient environ 25 % du chiffre d'affaires de Thomson Grass Valley en 2008. Ces activités offrent aux créateurs de contenu, aux installations de production et aux distributeurs des systèmes et d'équipements centrés sur la vidéo (tels que les caméras numériques de studio haute définition et les caméras de terrain), des équipements pour le traitement de l'image et de la vidéo, des serveurs médias de diffusion, des switchers de routage, des switchers de production/mixeurs d'images, des systèmes de production automatisés et des systèmes de postproduction/édition (systèmes et équipements destinés à prendre en charge l'utilisation des solutions de diffusion haute définition dans la production de journaux télévisés, de direct et de contenu créé en studio).

Les clients du Groupe souhaitent être en mesure de fournir une plus large gamme de services, vidéo, voix et données, en continu sur les téléphones portables et PDA (*Personal Digital Assistant*) de leurs abonnés ainsi qu'au domicile de ces derniers. Ces services passent essentiellement par des solutions haut de gamme (plates-formes logicielles en temps réel, codage vidéo, routing et traitement réseau, mais aussi systèmes de transmission). L'un des éléments centraux de cette solution est le NetProcessor, qui permet (i) de fournir davantage de canaux sur une largeur de bande inférieure tout en maintenant la qualité vidéo et (ii) de faciliter l'ajout de contenu localisé afin de rendre les services plus compétitifs et attractifs. Les produits de tête de réseau de Thomson comprennent également la gamme étendue ViBE de systèmes d'encodage utilisant les formats de compression MPEG-2 et MPEG-4 pour des applications allant de la TV mobile à la diffusion haute définition 1080p.

Les principaux concurrents sur le marché de la diffusion, des médias et du divertissement sont notamment Avid, Harris, Panasonic et Sony ainsi qu'un certain nombre de concurrents de niche selon les lignes de produits. Les concurrents principaux sur le marché des opérateurs de réseaux sont notamment Harmonic, Tandberg (qui fait désormais partie d'Ericsson), Cisco et Motorola.

L'activité Diffusion professionnelle et de Réseaux a atteint une position de marché dominante dans le cadre de la première vague de transition globale vers la HD, qui a concerné essentiellement les événements sportifs. Grass Valley y est très présent avec plus de 3 700 caméras HD utilisées dans le monde et 2 500 commutateurs/mixeurs d'images de production multiformat et HD.

Dans le monde entier, les radiodiffuseurs et télédiffuseurs hertziens terrestres sont en train d'opérer la transition de la transmission analogique vers la transmission numérique à mesure de la conversion du spectre au numérique. Aux États-Unis, la transition des infrastructures de diffusion et de transmission des télédiffuseurs est terminée et les stations envisagent désormais de convertir à la haute définition leur équipement, y compris pour les journaux télévisés. Avec le passage à la HD de diffuseurs de plus en plus nombreux, les services de l'information sont confrontés à une plus forte concurrence et doivent également faire face à la concurrence des autres formes de contenu vidéo sur les réseaux câblés numériques et par satellite, ainsi que sur les supports HD Blu-ray™. Si la pression concurrentielle reste un facteur sensible, l'environnement économique actuel a conduit les diffuseurs à

s'efforcer d'améliorer leur efficacité et à réaliser des économies dans tous domaines d'activité. Cependant leurs dépenses devraient se poursuivre pour les domaines dans lesquels des économies à court terme peuvent être réalisées, et de telles mises à niveau permettent la transition vers la haute définition. La pénétration du marché réalisée par la plate-forme de production intégrée Ignite de Grass Valley, qui permet la production de haute qualité par un ou deux opérateurs seulement, s'est poursuivie en 2008 : elle a été installée dans plus de 100 sites de production de journaux locaux (essentiellement en Amérique du Nord).

L'objectif des diffuseurs étant l'optimisation de la création et la production de contenus, de nouvelles opportunités se sont créées pour Grass Valley en matière de prestations de maintenance, de services professionnels et d'assistance. Les diffuseurs favorisent désormais des systèmes complets plutôt que des produits unitaires. Ces systèmes incluent habituellement des contrats de prestations de service (« SLA »). Par ailleurs, les services de gestion de structures permettant de confier à des prestataires de services spécialisés la gestion d'opérations secondaires constituent une autre opportunité pour Grass Valley.

L'activité Diffusion professionnelle et de Réseaux exploite plus de 20 sites à travers le monde. Elle a reçu plus de 20 *Emmy Awards*™ au cours des 25 dernières années pour ses équipements. Les principaux sites de production se trouvent à Nevada City (Californie), Breda (Pays-Bas), Weiterstadt (Allemagne), Kobe (Japon), Conflans (France) et Rennes (France). Les activités de Recherche et Développement sont conduites principalement en interne, tandis que la production de produits à grande échelle est externalisée à deux partenaires industriels.

### 2.2.3 Technologie

Au titre de l'activité 2008, le chiffre d'affaires généré par Technologie s'élève à 392 millions d'euros (8 % du chiffre d'affaires net consolidé du Groupe). Technologie comprend les activités suivantes : Recherche et innovation, Propriété intellectuelle & licences et l'activité logicielle Solutions logicielles et technologiques.

Les activités de Recherche et innovation comprennent les activités de recherche fondamentale du Groupe. Elles sont considérées comme un centre de coûts au sein de Technologie. Cette activité est opérée en étroite interaction avec les autres

divisions mais la recherche appliquée et le développement des produits sont entrepris au sein de chaque division (en particulier Thomson Grass Valley, anciennement Systèmes) et les coûts afférents comptabilisés dans cette division. Les dépenses en recherche et développement sont publiées dans la note 18 des états financiers consolidés du Groupe. Technologie tire profit de sa technologie principalement par le biais des activités de licence des droits de Propriété Intellectuelle de Thomson, qui représentent une part significative du chiffre d'affaires de la division (380 millions d'euros en 2008).

## Recherche & innovation

Le principal objectif de l'activité Recherche et innovation consiste à être l'instigateur d'innovations pour soutenir les services, logiciels et solutions que le Groupe propose à l'industrie « Media & Entertainment ». Elle vise notamment à créer des avantages concurrentiels technologiques pour le Groupe et lui ouvrir de nouveaux marchés. Thomson conforte sa position de leader dans ces domaines, grâce à sa capacité d'invention éprouvée, qui se manifeste dans la génération de brevets assurant un flux continu de revenus de licences pour les cinq à quinze prochaines années.

Les activités de recherche à long terme du Groupe sont gérées de manière centralisée par Thomson au sein de l'activité Recherche et innovation, qui emploie 390 personnes situées, au 31 décembre 2008, dans six centres de recherche. Le centre le plus important est celui de Rennes en France, qui regroupe 130 employés. Les autres centres sont situés à Paris (France), Hanovre et Villingen (Allemagne), Princeton (États-Unis), et à Beijing (Chine).

Pour se développer et répondre aux besoins de ses clients, Thomson se concentre sur les domaines technologiques clés de l'industrie « Media & Entertainment » par l'intermédiaire de trois programmes stratégiques : le Programme Médias évolués (3D et codage de contenu), le Programme Production de médias (Accès aux flux et aux contenus) et le Programme Diffusion des médias (Réseaux domestiques).

Le Programme Médias évolués (3D et codage de contenu) fournira une nouvelle technologie 3D attractive et améliorera la qualité des contenus audio/vidéo afin de permettre une diffusion du contenu des partenaires créateurs du Groupe répondant ainsi davantage à leurs attentes. La recherche portera notamment sur la *rendering* (procédure de génération d'une image de synthèse) et l'animation et sera plus particulièrement orientée vers la 3D et la compression.

Le Programme Production de médias (Accès aux flux et aux contenus) permettra aux clients d'adopter les outils de production numérique en leur offrant des capacités de génération, d'indexation et d'annotation automatisées de métadonnées sémantiques qui offrent une efficacité élevée dans la préparation, la restauration, la structuration et la réorientation des contenus. La recherche créera en outre de nouvelles techniques de recherche et d'accès aux contenus.

Le Programme Diffusion des médias (Réseaux domestiques) est centré sur la diffusion de contenus et de services de médias de manière innovante, fiable et hautement performante à la fois à l'intérieur du domicile, sur les réseaux domestiques, sur les équipements des clients et hors du domicile via des équipements multiples. La gestion des contenus et des services, ainsi que la qualité de l'expérience constituent deux thèmes centraux de recherche.

Guidée par les Programmes stratégiques, l'expertise de la recherche sera essentiellement axée sur quelques projets stratégiques pluriannuels : le contenu pour 3D, l'expérience immersive, la réalité mixte, les flux de production de contenu, l'acquisition & l'adaptation de contenu de médias, et la consommation de médias & l'expérience utilisateur.

Les projets stratégiques sont complétés par des projets exploratoires dynamiques portant sur d'éventuels bouleversements scientifiques, susceptibles d'offrir de nouvelles opportunités de produits innovants.

## Propriété intellectuelle & licences

En 2008, les activités de licences de Thomson ont généré un chiffre d'affaires de 380 millions d'euros (ce qui représente environ 8 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe). Au 31 décembre 2008, cette activité employait 220 personnes sur 13 sites, principalement en France, en Allemagne, en Suisse, au Japon, en Corée du Sud, en Chine, à Taïwan et aux États-Unis. L'activité Propriété intellectuelle & licences nécessite une infrastructure limitée et les coûts afférents à ces activités sont réduits.

Le Groupe a fait de la protection et de l'exploitation de sa Propriété Intellectuelle une priorité stratégique. L'important portefeuille de brevets du Groupe dans les technologies vidéo, associé à son expérience dans le domaine des licences, représente un avantage concurrentiel important. L'activité Propriété intellectuelle & licences a été créée au début de l'année 1999, en intégrant à l'organisation existante chargée

de la Propriété Intellectuelle et des licences au sein de Thomson l'activité de gestion des brevets et des licences de RCA TL (transférée au Groupe le 1<sup>er</sup> janvier 1999 par General Electric Co.). Depuis 2005, des activités de concession de marques font également partie de l'activité Propriété intellectuelle & licences, plusieurs contrats portant notamment sur les marques Thomson et RCA ayant été conclus.

L'équipe Propriété intellectuelle & licences travaille en étroite collaboration avec les centres de recherche et de développement de Thomson pour identifier les idées pouvant potentiellement faire l'objet d'un brevet, pour rédiger des demandes de dépôt de brevets et détecter les utilisations des brevets du Groupe par des tiers. Au 31 décembre 2008, le Groupe détenait environ 50 000 brevets et demandes de dépôt dans le monde entier, associés à plus de 7 000 inventions. En 2008, le Groupe a déposé 548 applications prioritaires concernant de nouvelles inventions faisant l'objet d'un premier dépôt de brevet.

Thomson a finalisé la révision intégrale de son portefeuille de brevets en 2008. Cette initiative a permis la classification des brevets par ordre d'importance afin d'identifier ceux qui ne sont pas utilisés par le Groupe et de concentrer ses efforts sur le dépôt et le maintien en vigueur des brevets de grande qualité. Ces mesures, qui s'inscrivent dans le cadre d'un programme de qualité lancé il y a plusieurs années, se traduiront par une réduction des coûts d'administration du portefeuille de brevets dans les années à venir.

Parmi les nouvelles technologies brevetées, le Groupe occupe des positions significatives sur le marché des décodeurs numériques, des téléviseurs haute définition et numériques, des brevets de modules optiques pour les lecteurs DVD et disque Blu-ray™, de la compression vidéo MPEG, du format de compression audio mp3, des technologies de télévision interactive, des technologies de stockage et des nouvelles technologies d'écran, tels que les écrans plasma et à cristaux liquides.

Le Groupe a choisi de développer des programmes de licences plutôt que d'accorder des licences portant sur un brevet unique. Selon les termes de ses programmes de licences, le titulaire de licences accordées par le Groupe obtient une licence lui permettant d'utiliser l'ensemble des droits de Propriété Intellectuelle de Thomson afférents à une application particulière (ces droits peuvent inclure notamment des brevets pouvant être déposés postérieurement à l'accord d'une licence).

Le Groupe dispose actuellement d'environ 1 100 accords de licences faisant partie de 24 programmes majeurs couvrant une gamme diversifiée de produits et de services vidéo. Une partie significative des sociétés d'électronique grand public sur le continent américain, en Europe et en Asie a conclu de tels accords de licences avec Thomson. Les contrats de licence sont généralement renouvelables et ont une durée moyenne de cinq ans ; les redevances sont essentiellement calculées à partir des volumes de vente.

Ces dernières années, le Groupe a assuré avec succès la transition de la majorité de ses revenus vers les programmes s'appuyant sur la technologie numérique, au détriment de ceux utilisant la technologie analogique, conformément à l'évolution des marchés des produits liés à ces technologies.

En 2008, le programme de licence générant le plus de revenus a été le MPEG-2, dont les activités de licence sont effectuées par le consortium MPEG-LA auquel Thomson participe. Ce programme a contribué au chiffre d'affaires de Technologie à hauteur d'environ 41 % en 2008. Le Groupe estime que ce programme continuera à lui apporter des revenus significatifs pendant plusieurs années. Les revenus générés avec les dix licenciés les plus importants pour le Groupe ont représenté environ 74 % du revenu total des licences en 2008 (MPEG-LA étant considéré comme un seul licencié alors qu'il représente un grand nombre de licenciés). Il est avéré et confirmé par ailleurs que les normes MPEG-4 et MPEG-2 continuent à cohabiter dans les mêmes produits. Il n'y a pas de risque sur le chiffre d'affaires de MPEG-2 jusqu'en 2015 et au-delà lié au remplacement de la technologie MPEG-2 par MPEG-4.

En 2008, Thomson a fait l'acquisition d'un important portefeuille de brevets dans le secteur de la technologie LCD du centre de recherches réputé Xerox PARC, que le Groupe utilisera pour compléter son propre portefeuille dans ce secteur.

Enfin, le Groupe est en train d'exploiter son expertise en matière de gestion de licences au moyen de la fourniture de services de licence à des tiers. Pour davantage d'informations sur certains risques auxquels l'activité licence doit faire face, voir la section 1.3 « Facteurs de risque » du chapitre 1 « Principaux indicateurs financiers et facteurs de risque » du présent Rapport Annuel.

## Solutions logicielles et technologiques

Le Groupe a annoncé en janvier 2009 sa décision de céder cette activité.

Les activités de Solutions logicielles et technologiques se concentrent sur le développement et la commercialisation de technologies propriétaires, principalement en mettant en valeur les innovations de la Recherche et innovation du Groupe, en se spécialisant en particulier dans le domaine du tatouage pour la sécurité et le pistage du contenu.

Le tatouage numérique est une technologie qui sert à incorporer des informations invisibles et indestructibles sur un objet au contenu numérique (vidéo, audio ou image). Le tatouage permet par exemple l'identification du propriétaire, de l'origine ou du destinataire d'un contenu numérique, et peut être commercialisé dans la postproduction, la diffusion, la distribution ou dans les autres domaines liés aux médias et aux divertissements. Les technologies de tatouage numérique peuvent se retrouver intégrées dans de multiples produits, notamment les serveurs vidéo (pour le cinéma numérique ou des services de vidéo à la demande), les produits d'accès comme les décodeurs numériques ou les systèmes professionnels de *media asset management*.

## 2.2.4 Fonctions Centrales du Groupe et Autres activités

### Fonctions Centrales du Groupe

Les activités regroupées au sein des Fonctions Centrales du Groupe comprennent l'exploitation et la gestion du siège du Groupe, ainsi que plusieurs autres fonctions, principalement l'approvisionnement, les Ressources Humaines, les fonctions de contrôle opérationnel et financier, les activités juridiques et la gestion de l'immobilier. Les coûts liés à ces fonctions sont affectés aux divisions du Groupe lorsque ces coûts peuvent être clairement identifiés comme afférant à une activité particulière au sein des divisions concernées. Les coûts résiduels sont comptabilisés dans le résultat du segment Fonctions Centrales du Groupe dans le compte de résultat par secteur d'activité du Groupe.

### Autres activités

Les principales activités restant au 31 décembre 2008 dans le segment Autres activités sont des activités résiduelles de fabrication et de montage situées à Angers en France, ainsi que les activités de service après-vente en Amérique du Nord.

L'usine d'Angers produit des décodeurs et des cartes de circuits imprimés pour Thomson Grass Valley. Fin 2008, le site d'Angers comptait environ 340 employés.

Dans le cadre d'un contrat conclu avec TCL, les services après-vente aux États-Unis poursuivent leurs prestations de services dans le secteur des écrans pour TTE Inc.

L'activité de services après-vente en Europe qui gère la fourniture de pièces détachées aux ateliers de réparation en Europe et la gestion des activités de réparation pour les clients audio, vidéo et décodeurs a été vendue le 1<sup>er</sup> avril 2008 à Cordon Electronics, une société française spécialisée dans les services après-vente et les services de réparation pour les produits de télécommunications et les produits électroniques grand public. À la suite de cette vente, cette activité a été classée parmi les activités arrêtées.

L'activité des décodeurs basée à Genlis, qui assemble des décodeurs pour Thomson Grass Valley, a été vendue le 30 septembre 2008 à Novatech, un fabricant français de matériel sous contrat.

En 2009, les activités de téléphonie résidentielle, anciennement intégrées dans les Produits d'Accès, sont incluses dans les « Autres activités ».

## 2.2.5 Activités arrêtées ou en cours de cession

Au cours des dernières années, Thomson s'est désengagé de plusieurs activités non stratégiques. Le résultat y afférent a été comptabilisé dans les activités arrêtées ou en cours de cession conformément aux normes IFRS. Il s'agit principalement des activités Tubes, Audio-Vidéo et Accessoires, et Solutions Silicium (voir résumé ci-dessous). Pour une description des conséquences financières de ces désengagements, voir, au chapitre 3 « Examen de la situation financière et du résultat du Groupe », les sections 3.15.7 « Commentaires sur l'exercice 2008 – Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession » et 3.16.7 « Commentaires sur l'exercice 2007 – Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession » du présent Rapport Annuel.

### Tubes

En 2005, Thomson a accompli les principales étapes lui permettant de se désengager de ses activités liées à la fabrication de tubes et à la fabrication de verre qui y était associée. Par conséquent, les activités ci-dessous sont traitées comme arrêtées ou en cours de cession dans les états financiers consolidés du Groupe pour les exercices clos les 31 décembre 2008, 2007 et 2006.



Le 28 février 2005, le Groupe a réalisé la cession intégrale de l'usine de tubes cathodiques située à Anagni (Italie) à Eagle Corporation, société entièrement détenue par Videocon.

Le 30 septembre 2005, Thomson a cédé ses actifs de production de tubes situés en Pologne, en Chine et au Mexique, un laboratoire de recherches en Italie, et des fonctions ventes, marketing et administratives principalement situées à Boulogne (France) à Eagle Corporation, société affiliée au groupe Videocon. Suite à la réalisation de cette opération, Thomson a reçu d'Eagle Corporation une somme de 240 millions d'euros en numéraire correspondant aux activités Tubes et la technologie associée. Thomson a investi simultanément 240 millions d'euros dans la société Videocon Industries (une société pétrolière et gazière également active dans l'électronique grand public et dans les composants pour produits d'électronique grand public) en souscrivant, par le biais d'un placement privé, à des GDRs (*Global Depositary Receipts*) (représentant chacune une action de Videocon Industries) cotées au Luxembourg. Le versement intégral des sommes dues est intervenu le 30 septembre 2005, alors que la répartition des GDRs a été effectuée en deux tranches : l'une de 28 650 000 GDRs le 30 septembre 2005, l'autre de 217 200 GDRs le 21 décembre 2005. Chaque GDR a été acquise à un prix de 10 dollars US. Suite à cet investissement, Thomson détenait une participation d'environ 13,1 % au sein de Videocon Industries. Dans le cadre de cet investissement, Thomson a conclu un pacte avec Videocon Industries et certains de ses actionnaires, ce pacte ayant notamment pour objet de restreindre le droit de Thomson à céder sa participation dans Videocon Industries pour une période de trois ans, sous réserve de certaines exceptions. Thomson a, par la suite, vendu une partie de ses actions dans Videocon Industries, et à compter du 31 décembre 2008, Thomson détenait une participation de 9,69 % au sein de Videocon Industries, pour une valeur de 39 millions d'euros, suite à l'évaluation de la juste valeur des titres réalisée au 31 décembre 2008. La participation de Thomson dans Videocon Industries est comptabilisée au bilan dans les « Actifs financiers disponibles à la vente » (voir les notes 2 et 17 des états financiers consolidés du Groupe).

Suite aux accords conclus avec le groupe Videocon, la production de composants tubes sur le site de Torreon (Mexique) a cessé et le site de Belo Horizonte (Brésil) a été cédé courant 2007. Les activités Tubes du site de Genlis (France) ont diminué en 2007 et ont été arrêtées au premier semestre 2008.

## Audio-Vidéo et Accessoires

Thomson avait annoncé le 12 décembre 2005 la recherche de partenaires pour ses activités Audio-Vidéo et Accessoires et ses activités après-vente au sein de l'ancienne activité Connectivité à la fois pour l'Europe et les États-Unis. Par conséquent, ces activités (appelées les activités « AVA » par la suite) sont considérées comme arrêtées ou en cours de cession dans les états financiers consolidés du Groupe des exercices clos les 31 décembre 2008, 2007 et 2006.

La cession à Audiovox des activités Accessoires en Amérique du Nord a été annoncée le 21 décembre 2006 et finalisée le 29 janvier 2007.

Fin décembre 2007, l'activité Audio-Vidéo aux États-Unis, en Amérique Latine et en Asie, à l'exception de certains actifs et dettes nettes, a été rachetée par Audiovox qui a également repris une partie du personnel.

Le Groupe avait annoncé le 16 octobre 2007 qu'il allait procéder à la fermeture de l'activité Audio-Vidéo et Accessoires en Europe, à l'exception des activités de la société Skymaster en Allemagne. Le 31 décembre 2007, Thomson a conclu un accord avec Arques Industries, société allemande, pour la cession de la totalité de sa participation dans Skymaster. À la fin du premier semestre 2008, Thomson avait cessé toutes ses activités opérationnelles en Europe.

## Solutions Silicium

Les Solutions Silicium concevaient et développaient pour le Groupe des composants à base de silicium destinés aux applications vidéo. Ce type de composants est utilisé pour la fabrication de modems et de passerelles DSL, de décodeurs numériques, de lecteurs CD, d'encodeurs et de caméras professionnels. Le Groupe produisait des composants destinés à Thomson Grass Valley et avait investi dans le développement de produits afin d'augmenter les ventes à d'autres fabricants.

L'équipe de conception de circuits intégrés employait près de 300 ingénieurs disposant de connaissances spécifiques dans le domaine du traitement des signaux numériques, analogiques, des signaux combinant le numérique et l'analogique, et des fréquences radio. Cette équipe opérait à partir de six sites situés à Indianapolis (États-Unis), Rennes (France), Villingen (Allemagne), Edegem (Belgique), Pékin (Chine) et à Singapour. La fabrication des circuits intégrés était entièrement réalisée par des sous-traitants.



En raison de l'absence de réussite à générer des ventes externes supplémentaires, le Groupe a annoncé au premier semestre 2008 la fermeture de ces activités à perte et ensuite fermé définitivement l'activité.

L'activité Solutions Silicium englobait par ailleurs les activités Tuners du Groupe. Les activités Tuners étaient déployées depuis quatre sites principaux : Boulogne (France), Villingen (Allemagne) et Singapour, les opérations de fabrication étant localisées à Batam en Indonésie. Le site de fabrication de Batam (qui employait environ 1 000 employés à plein-temps et plus de 2 000 intérimaires) produisait des Tuners destinés à satisfaire les besoins des activités de Thomson dans le domaine des décodeurs et de la diffusion ainsi que ceux de fabricants extérieurs au Groupe. Cette activité se consacrait au développement de tuners numériques utilisés avec des décodeurs, des téléviseurs et des graveurs de DVD avec une forte progression des tuners pour le câble numérique sur le marché chinois.

Le 1<sup>er</sup> septembre 2008 Thomson et NXP unissaient leurs activités de tuners respectives au sein d'une co-entreprise, NuTune.

Thomson a contribué à NuTune en apportant principalement les actifs fixes, stocks et employés de son activité Tuners. À l'issue de cette transaction, Thomson détenait une participation de 45 % dans l'entreprise au 31 décembre 2008. Il est convenu que Thomson n'exerce ni de contrôle exclusif, ni de contrôle conjoint sur NuTune. Par conséquent, les comptes afférents à l'investissement du Groupe dans NuTune ont été établis selon la méthode de mise en équivalence à compter du 1<sup>er</sup> septembre 2008.

Thomson a comptabilisé la contribution de son activité Tuners à NuTune comme une cession et a enregistré son investissement de 45 % dans NuTune comme une acquisition. La différence entre la juste valeur et la valeur de conservation des actifs échangés diminuée de la part du gain que représente l'intérêt économique conservé par le Groupe a été comptabilisée comme une perte sur cession à la date de la transaction, dont la moins-value est présentée dans les comptes de résultats consolidés du Groupe comme une perte des activités arrêtées ou en cours de cession.

## 2.3 Structure organisationnelle du Groupe

Voir la section 6.7 « Organigramme simplifié du Groupe au 31 décembre 2008 » du chapitre 6 « Informations complémentaires » pour un organigramme et une liste des principales filiales du Groupe.

## 2.4 Propriétés immobilières et outil industriel

### 2.4.1 Propriétés immobilières et infrastructures industrielles

Le Groupe a développé une organisation comprenant des infrastructures variées de fabrication et de distribution pour fournir ses produits et services à ses clients. Le Groupe a également recours à la sous-traitance pour la fabrication de beaucoup de ses produits finis, particulièrement dans Thomson Grass Valley.

L'objectif du Groupe est d'optimiser la localisation et l'organisation de nos infrastructures de fabrication, de réduire

les coûts de production, de diminuer le niveau des stocks et les délais de fabrication tout en minimisant les impacts négatifs sur l'Environnement, l'Hygiène et la Sécurité. Au cours de ces dernières années, le Groupe a mis en œuvre une politique de sous-traitance d'une proportion significative de produits standardisés, ce qui lui permet de concentrer ses ressources sur le développement de produits et de services de pointe. À la fin de l'exercice 2008, les infrastructures du Groupe ont participé à la production et à la distribution de produits variés comme indiqué dans le tableau ci-dessous.

Le tableau ci-dessous liste les principales infrastructures opérationnelles du Groupe par division à la fin de l'exercice 2008. Le Groupe possède ou loue l'ensemble de ces infrastructures.

#### PRINCIPALES INFRASTRUCTURES INDUSTRIELLES

##### **Technicolor <sup>(1)</sup>**

##### ***Réplication et distribution de DVD***

Guadalajara (Mexique) <sup>(2)</sup>  
 Mexicali (Mexique)  
 Piaseczno (Pologne) <sup>(2)</sup>  
 Camarillo (CA, États-Unis)  
 Detroit (MI, États-Unis) <sup>(3)</sup>  
 Livonia (MI, États-Unis) <sup>(4)</sup>  
 Memphis (TN, États-Unis)  
 Brampton (Ontario, Canada) <sup>(5)</sup>  
 Mexico City (Mexico)  
 Rugby (Royaume-Uni)  
 Coventry (Royaume-Uni) <sup>(2)</sup>  
 Melbourne (Australie)  
 Sydney (Australie)

##### ***Création de contenu***

Bangkok (Thaïlande) <sup>(2)</sup>  
 Roma (Italie) <sup>(2)</sup>  
 Madrid (Spain)  
 West Drayton (Royaume-Uni)  
 New York (NY, États-Unis)  
 North Hollywood (CA, États-Unis)  
 Ontario (CA, États-Unis)  
 Wilmington (OH, États-Unis)  
 Montréal (Canada)  
 Mirabel (Canada) <sup>(2)</sup>  
 Vancouver (Canada)  
 Toronto (Canada)  
 London (Royaume-Uni)  
 Bangalore (Inde)

##### ***Réseaux de diffusion professionnelle***

Atlanta (GA, États-Unis) <sup>(2)</sup>

##### ***Livraison de contenu***

Hilversum (Pays-Bas)  
 Saint-Cloud (France)  
 Perivale (Royaume-Uni)  
 Chiswick (Royaume-Uni)

##### **Thomson Grass Valley <sup>(1)</sup>:**

##### ***Diffusion professionnelle et de Réseaux***

Breda (Pays-Bas)  
 Kobe (Japon) <sup>(2)</sup>  
 Nevada City (CA, États-Unis)  
 Southwick (MA, États-Unis)  
 Conflans (France)  
 Turgi (Suisse)

##### ***Produits d'Accès***

Manaus (Brésil) <sup>(2)</sup>

##### **Business Operations <sup>(1)</sup>**

Angers (France) <sup>(2)</sup>

(1) Les infrastructures utilisées par plusieurs divisions opérationnelles sont incluses dans leur division principale.

(2) Infrastructures dont le Groupe est propriétaire.

(3) Antérieurement Artesian.

(4) Antérieurement Millenium Park.

(5) Antérieurement Ontario Mississauga.

Le Groupe loue également des sites de R&D et des bureaux. Les sites les plus importants par le nombre d'employés hébergés sont Boulogne (France), Rennes (France), Indianapolis (États-Unis), Burbank et Glendale (Californie, USA), Princeton (New Jersey, USA), Pékin (Chine), Edegem (Belgique). Pour plus d'information sur nos contrats de location, voir la section 3.18 « Obligations contractuelles et engagements commerciaux (dont engagements hors bilan) » du chapitre 3 : « Examen de la situation financière et du résultat du Groupe ».

Le Groupe possède aussi au 31 décembre 2008 deux sites inoccupés à Genlis (France) et Schifflange (Luxembourg).

### 2.4.2 Informations environnementales (en application des articles L. 225-100 et L. 225-102-1, al. 5 du Code de commerce)

Les informations présentées ci-après ont pour but de fournir une vue d'ensemble des actions environnementales menées par Thomson en tant que société responsable et citoyenne. Sont reportés les aspects et les impacts identifiés comme les plus importants. Ces résultats sont présentés sous la forme d'une consolidation mondiale et par division pour la période de janvier à décembre 2008.

En adéquation avec les principes énoncés dans sa Charte Environnement, Hygiène et Sécurité (« EHS »), Thomson évalue périodiquement ses sites afin d'identifier d'éventuelles opportunités d'amélioration de leurs impacts environnementaux et de mettre en place des actions correctives en conséquence. Les chiffres consolidés présentés ici concernent 51 sites. (Le tableau en fin de section comportant la liste des sites auprès desquels les données ont été obtenues fait figurer les 59 sites suivis au titre des exercices 2006, 2007 et 2008. Cependant, la colonne pour 2008 comporte 51 croix, représentant les 51 sites suivis au titre de l'exercice 2008).

Des résultats obtenus, les plus remarquables d'entre eux sont énumérés ci-dessous :

- le site de Melbourne en Australie a réduit sa consommation d'eau de 13 % en collaborant avec l'organisme local de gestion de l'eau et mettant en œuvre un plan d'action. L'une des actions prioritaires du plan d'action 2008 a consisté en l'amélioration du système de purge des tours de refroidissement. D'autres actions sont prévues sur 2009 ;
- le laboratoire de tirage de films de Bangkok s'est équipé de nouveaux systèmes d'épuration des rejets atmosphériques qui sont émis lors de la phase de neutralisation chimique des bains de traitements des films ;
- à Guadalajara, au Mexique, le site de duplication de DVD a modernisé l'installation de traitement de l'eau de nappe avec la mise en place d'un nouveau système d'élimination de la silice en suspension (« Silicapture »), système qui réduit dans le même temps la consommation de produits chimiques et la génération de déchets dangereux. Par ailleurs Un nouveau système de filtration mécanique a permis de faire baisser la concentration en nickel des effluents à moins d'1 ppm, bien en deçà des prescriptions (5 ppm) de la convention de rejet ;
- à Manaus, au Brésil, sur le site de fabrication de décodeurs du Groupe, la prévention des troubles musculo-squelettiques passe par un programme de gymnastique pour tous sur le lieu de travail : des sessions de stretching de 10 minutes par petits groupes sont proposées à l'ensemble des salariés du site, opérationnels, administratifs, personnel d'encadrement ;
- le même site de Manaus a créé un programme de sensibilisation à l'environnement « Pour une meilleure prise de conscience des enjeux environnementaux dans la société dès l'école primaire » en collaboration avec une école locale, qui forme les enfants aux éco-gestes, à la réduction des déchets à la source, au recyclage, et à la protection de l'environnement. C'est grâce à des initiatives comme celles-ci que le site continue d'être distingué par l'association Chico Mendes ;
- le site de Technicolor de Mexicali a contribué à la plantation de 400 arbres en collaboration avec l'agence pour la protection de l'environnement locale et d'autres entreprises ;
- le site de duplication de film canadien de Technicolor, à Montréal au Canada a réduit ses émissions de perchloroéthylène de 30 % en 2008 en renouvelant une grande partie de ses équipements de nettoyage de film (procédé qui n'utilise plus de perchloroéthylène), et en apportant des modifications au procédé voie humide ;
- le site de North Hollywood en Californie a réussi à diminuer d'environ 10 dbA le bruit émis par les hélices des tours de refroidissement en toiture, perceptible par les riverains du site. Le travail collaboratif avec le fabricant a donné naissance

à un nouveau modèle d'hélice à rotation lente qui, à débit d'air constant, réduit dans le même temps la vitesse de l'air en bout de pale de plus de 30 %. C'est cette vitesse en bout de pale qui est la cause de la nuisance sonore ;

- en Pologne, le site de Piaseczno a entrepris de réduire sa consommation d'énergie d'environ 288 000 kWh par des modifications apportées aux équipements de génération d'eau froide et ses émissions de CO<sub>2</sub> en changeant chaudières et alimentation (passant du fuel lourd au gaz naturel) ;
- le site de Sydney en Australie est parvenu à réduire de 67 % le montant des indemnités des accidentés du travail, en mêlant adroitement actions de formation, de sensibilisation des salariés et cours de gymnastique, en encadrant soigneusement le retour au travail des salariés accidentés, et en collaborant activement avec les organes de la médecine du travail ;
- le site de Toronto au Canada a été distingué pour l'amélioration continue de ses programmes de prévention et s'est vu allouer une réduction du montant de sa cotisation par l'Organisme de prévention des risques au travail et d'indemnisation dont il relève : mise en place d'une politique de prévention de la violence au travail, actions de formation et d'information sur l'ergonomie et les risques, programmes de prévention des risques destinés aux sous-traitants, qualité du programme d'inspection mis en place par le Comité d'Hygiène et Sécurité, qualité du programme de reprise d'activité à la suite d'un accident du travail, sont les 5 objectifs ainsi distingués ;
- le Laboratoire de traitement de film de Vancouver a divisé par deux sa consommation d'eau en modifiant le circuit de refroidissement, passant d'un circuit ouvert à un circuit fermé et autorégulateur ;
- le site de distribution de film de Wilmington dans l'Ohio est parvenu à réduire de 43 000 kWh sa consommation d'énergie en réutilisant la chaleur d'un équipement de séchage de film en amont du procédé et en optimisant dans le même temps la vitesse de traitement de 10 % ;
- la première empreinte carbone du Groupe a été réalisée, prenant en compte les voyages d'affaires, les transports des salariés du domicile au lieu de travail, la logistique, la consommation d'énergie, le traitement des déchets, et l'utilisation des fluides frigorigènes et gaz industriels. Une synthèse de cette étude sera disponible en 2009 ;

- le site de Grass Valley situé à Nevada City en Californie a gagné pour la huitième fois consécutive et la neuvième fois au total un prix environnemental. Le site a travaillé à la mise en place d'un composteur destiné à recevoir les déchets de la cantine en 2009 afin d'éviter leur mise en décharge. Cela va permettre au site d'atteindre à terme son objectif d'une mise en décharge de moins de 10 % de la quantité totale des déchets générés sur le site.

Chacune des nouvelles activités acquises est passée en revue pour identifier d'éventuels impacts potentiellement négatifs pour l'environnement, pour réaliser un état des lieux des systèmes de gestion et de suivi, déterminer leur conformité avec la Politique et les directives du Groupe, et pour aider à la mise en place de programmes spécifiques qui répondent aux exigences de Thomson et de l'activité concernée.

### Le pacte mondial

Le Pacte Mondial est un programme des Nations Unies par lequel des entreprises s'engagent à aligner leurs opérations et leurs stratégies sur dix principes universellement acceptés touchant les droits de l'homme, les normes du travail, l'environnement et la lutte contre la corruption.

L'objectif de croissance profitable et durable du Groupe Thomson, en tant qu'entreprise citoyenne, par la prise en compte des intérêts légitimes et éthiques de l'ensemble de ses parties prenantes, et la mise en place de mesures permettant de limiter son impact sur l'environnement, est conforme et dépasse parfois les objectifs du Pacte Mondial.

Thomson adhère au Pacte Mondial depuis septembre 2003 et communique régulièrement sur ses initiatives au travers de ses rapports publics ainsi que sur le site du Pacte Mondial. La dernière communication sur les progrès réalisés est disponible à l'adresse suivante : [http://www.unglobalcompact.org/data/ungc\\_cops\\_resources/BA8EECAC-7BB6-42B5-B183-5BFDE71BD95B/COP.pdf](http://www.unglobalcompact.org/data/ungc_cops_resources/BA8EECAC-7BB6-42B5-B183-5BFDE71BD95B/COP.pdf)

### La politique environnementale

En tant que leader des technologies de création de contenus et de diffusion, de produits et de services destinés aux marchés et aux professionnels des industries « Media & Entertainment », Thomson a jugé pertinent d'édicter des règles générales. L'existence de telles règles permet non seulement aux sites

de mieux appliquer les lois auxquelles ils sont soumis mais aussi de développer des programmes qui vont au-delà de ces exigences légales. Le Groupe a ainsi adopté une Charte spécifique pour l'Environnement, l'Hygiène et la Sécurité qui a été modifiée et rééditée en 2005. La Charte Éthique du Groupe constitue le socle des programmes EHS. Elle énonce les grands principes destinés à garantir la protection de la santé et de l'environnement et à accompagner l'activité de chacun des sites du Groupe.

Cette Charte, traduite en quatre langues, est distribuée auprès de l'ensemble des unités de production et est disponible sur le site Intranet du Groupe.

### Profil environnemental du Groupe

En 2008, la consolidation des données EHS a concerné 51 sites principaux, la plupart étant considérés par le Groupe comme des sites à vocation industrielle tels que : tout site de fabrication ou de conditionnement de disques laser (CD ou DVD), d'équipements de vidéo/communication (caméras professionnelles, décodeurs, équipements de télédiffusion, etc.), de développement de films, ainsi que des produits d'accès et passerelles. Certains de ces sites, rajoutés en 2007, ne rapportent que des informations relatives aux accidents du travail, comme indiqué dans la table des périmètres de consolidation présentée à la fin de cette section.

Les sites de production consomment des matières premières, composants, énergie, eau, et produits chimiques et certaines de leurs activités peuvent avoir des impacts négatifs sur l'environnement.

Les données environnementales des activités du Groupe communiquées ici ne portent que sur ses sites industriels et concernent la gestion des déchets (déchets générés, mis en décharge et recyclés), la consommation d'énergie (électricité, combustibles fossiles), la consommation d'eau, les émissions atmosphériques (gaz à effet de serre : quantités de CO<sub>2</sub> produites par les chaufferies), et les effluents industriels.

La liste des 51 sites principaux du Groupe incluant les 34 sites industriels est précisée dans la section « Collecte des données et Méthodologie de consolidation » ci-après.

### Organisation

La préoccupation EHS est transversale chez Thomson et incombe à chaque membre du Comité Exécutif, ainsi qu'aux responsables des différentes activités et sites du Groupe. Le service EHS créé dès 1993 pour formaliser et mettre en œuvre la politique EHS du Groupe la décline en règles et recommandations, programmes et initiatives. Ce service rapporte à la Direction des Opérations du Groupe, membre du Comité Exécutif. La responsabilité de la gestion de l'EHS incombe au Directeur EHS aidé de responsables régionaux qui animent un réseau de Collaborateurs EHS. Au niveau des *Business Units*, des coordinateurs travaillent au partage et à la mise en place rapide des initiatives pertinentes au sein des sites relevant d'une même activité industrielle. Chaque site de production de Thomson désigne les personnes qui, en concertation avec les Comités internes EHS, seront chargées de décliner les règles et recommandations du Groupe en programmes et procédures afin de minimiser les impacts négatifs sur l'Environnement, l'Hygiène et la Sécurité, et assurer la conformité réglementaire du site. Enfin les juristes du Groupe apportent leur soutien et leur expertise sur les thèmes liés à l'EHS.

### Les programmes et outils de gestion de l'environnement

Thomson a mis en place un ensemble d'outils EHS pour permettre à chacun de ses sites de faire face à ses obligations légales, d'identifier et de gérer les risques et de prévenir les atteintes à la santé et à l'environnement. Les principaux programmes et outils développés par le Groupe sont décrits ci-dessous.

### Les Règles et Recommandations EHS

Les Règles et Recommandations EHS sont mises à jour périodiquement, étoffées lorsque cela est nécessaire, pour qu'elles répondent aux exigences de la réglementation EHS, et aux besoins spécifiques des industries du Groupe. En 2008, de nouvelles recommandations ont été développées apportant des restrictions et imposant des conditions à l'emploi des outils de la mobilité et des portables lors de la conduite de tous les véhicules. D'autres recommandations relatives à l'hygiène et sécurité dans les cafétérias et cantines du Groupe ont également été mises à jours en 2008.

Chacun des sites Thomson doit connaître et appliquer l'ensemble des Règles et Recommandations au même titre

que la réglementation qui lui est applicable. Les Règles et Recommandations de Thomson, tout comme la Charte EHS et d'autres documents clés, peuvent être consultés par l'ensemble des employés du Groupe via le réseau Intranet de l'entreprise.

### **Procédure d'évaluation annuelle des performances EHS**

Une procédure d'évaluation annuelle des performances EHS des sites de production est en place depuis 1997. Cette procédure permet de quantifier et comparer, en vertu de critères objectifs et mesurables, les efforts entrepris sur tous les sites et d'apprécier la mise en œuvre des programmes clés et la réalisation des objectifs du Groupe.

### **Formation**

Le Groupe est conscient que l'atteinte des objectifs EHS requiert la mobilisation de chacun de ses employés et qu'en conséquence, il est indispensable que ceux-ci disposent des outils, des ressources et des connaissances nécessaires.

L'objectif de ce programme de formation à l'EHS est de sensibiliser les employés et entreprises intervenant sur les sites Thomson, de leur apporter les compétences qui leur permettront d'accomplir leurs tâches de façon non seulement conforme à la réglementation en vigueur et aux règles du Groupe, mais aussi de prévenir les accidents qui pourraient entraîner des blessures corporelles ou des dommages à l'environnement. La tenue de ces sessions de formation est contrôlée lors des audits EHS et représente l'un des critères retenus dans le cadre de l'évaluation annuelle des performances.

En 2008, près de 62 400 heures de formation ont été dispensées aux employés et sous-traitants intervenant sur les sites, au cours desquelles ont été abordées des problématiques telles que la sécurité et l'environnement, la santé du travail, la prévention des accidents corporels, l'élaboration des plans d'urgence et la préparation aux situations d'urgence.

### **Plans de prévention et préparation des employés aux situations d'urgence**

Les meilleurs programmes et procédures de prévention ne peuvent éliminer tout risque de survenance d'un incident grave. Il est dès lors indispensable dans le cadre des programmes EHS de développer des plans d'urgence et de préparer les salariés du Groupe et les sous-traitants du Groupe intervenant sur ses sites à faire face aux situations d'urgence. Formations, exercices, mises à jour des plans d'urgence sont autant de

critères qui sont pris en compte dans l'évaluation annuelle des performances.

L'un des nombreux défis qu'un groupe mondial se doit de relever est la qualité de la communication, en particulier en cas de crise. Thomson a mis en place une procédure de suivi et contrôle des incidents graves (*Significant Business Incident* ou « SBI »). La procédure impose la remontée immédiate des informations à la Direction du Groupe et permet une réponse rapide et efficace tant par les moyens mis en œuvre que par la diffusion rapide de l'information au niveau mondial. Ce processus permet d'identifier des domaines potentiellement concernés par des risques semblables et de mettre en place les mesures préventives appropriées.

En 2008, huit SBI liés à l'Environnement, l'Hygiène et la Sécurité ont été recensés, et des amendes d'un montant total de 33 000 euros ont été versées.

### **Systèmes de Management Environnemental**

Un Système de Management Environnemental (« SME ») instaure un cycle continu de planification, mise en œuvre, audit, et amélioration visant à respecter les obligations environnementales avec l'implication de tout le personnel. Un SME efficace permet d'identifier et d'éliminer les nuisances potentielles, de définir et d'atteindre des objectifs environnementaux, de limiter les risques éventuels, et de façon générale de mieux gérer l'environnement.

ISO 14001 est la norme internationale la plus reconnue pour les systèmes de management de l'environnement. Pour obtenir la certification d'un SME, les candidats doivent élaborer des programmes et procédures détaillés pour permettre l'identification, l'évaluation, la quantification, le niveau de priorité, et le contrôle des impacts environnementaux de leurs activités.

En 2002, en ligne avec ses valeurs d'entreprise, Thomson s'était fixé l'objectif que ses principaux sites de production soient certifiés ISO 14001 avant la fin 2004, objectif qui a été atteint. Les sites de production nouvellement acquis par le Groupe doivent obtenir la certification de leurs systèmes de management de l'environnement dans un délai de deux ans à compter de leur intégration au Groupe. Parmi les sites inclus dans le périmètre Thomson à la fin 2008, 18 étaient certifiés conformes à la norme ISO 14001. Deux sites doivent encore l'obtenir ; ils y travaillent actuellement.



## SITES THOMSON CERTIFIÉS CONFORMES À LA NORME ISO 14001

Site	Division	Date de première certification
Angers	Business Operations	Octobre 2004
Breda	Thomson Grass Valley	Décembre 2000
Camarillo	Technicolor	Septembre 2004
Coventry	Technicolor	Novembre 2004
Guadalajara	Technicolor	Octobre 2004
Manaus	Thomson Grass Valley	Août 2003
Melbourne	Technicolor	Décembre 2005
Mirabel	Technicolor	Octobre 2004
Montréal	Technicolor	Octobre 2004
New York	Technicolor	Décembre 2004
North Hollywood	Technicolor	Novembre 2004
Piaseczno	Technicolor	Décembre 2004
Rome	Technicolor/TCS	Novembre 2001
Rugby	Technicolor	Novembre 2004
Sydney	Technicolor	Décembre 2005
Toronto	Technicolor	Octobre 2005
Vancouver	Technicolor	Mai 2005
West Drayton	Technicolor	Août 2003

### **Restriction dans l'utilisation de certaines substances dangereuses (« RSD ») et le traitement des Déchets d'Équipements Électriques et Électroniques (« DEEE »)**

Le Groupe a mis en œuvre différentes actions pour respecter les directives européennes RSD et DEEE et les législations similaires dans d'autres régions.

### **Le programme d'audit et la gouvernance d'entreprise**

Les audits EHS constituent l'un des programmes essentiels de Thomson pour améliorer la gestion et les performances EHS et prévenir les accidents. En plus des inspections internes conduites sur chaque site, un programme d'audit systématique des sites de production, piloté par la Direction EHS, est en vigueur depuis 1996. Les audits sont réalisés par des auditeurs internes compétents. Ces audits permettent de mieux sensibiliser les employés des sites aux questions d'Environnement, d'Hygiène et de Sécurité, de repérer les « meilleures pratiques » existantes ainsi que les opportunités d'amélioration, de faire connaître les expériences réussies dans d'autres sites, de confronter les différentes manières

d'appréhender les problèmes, enfin d'exposer le personnel EHS à d'autres aspects des métiers du Groupe.

Les audits comportent différents volets : inspection physique des sites, revue documentaire, revue des programmes clés Thomson. Le recours à un protocole d'audit interne à Thomson permet d'obtenir une grande cohérence dans le suivi des sites et de vérifier l'application rigoureuse des valeurs et programmes du Groupe. Les particularités du site audité sont prises en compte (contexte réglementaire, contexte économique) et les points de non-conformité identifiés sont examinés et débattus en présence des membres de la Direction du site. À la suite des audits, des plans d'actions correctives sont établis et régulièrement mis à jour.

En 2008, 9 audits EHS ont été effectués, conformément à l'objectif de Thomson d'auditer ses sites industriels au minimum une fois tous les trois ans. Ces audits permettent l'identification des axes de progrès et donnent lieu à l'élaboration de plans d'actions correctives.

Compte tenu de l'évolution du profil d'activité du Groupe et de la certification ISO 14001 de ses sites industriels, une révision

de ce programme d'audit est en cours afin d'en optimiser l'efficacité et d'en tirer tous les bénéfices attendus.

Pour assurer la cohérence et la remontée rapide des chiffres sur l'ensemble des sites du Groupe, il a été décidé, à la suite des réunions du réseau des coordinateurs EHS en 2005, d'adopter un nouvel outil de collecte et de consolidation des données adapté en remplacement du système précédent. Depuis 2006, ce système de collecte et de consolidation des données a permis la publication des données présentées dans le cadre du présent rapport. Les sites renseignent la base de données à un rythme mensuel ou annuel selon la nature des indicateurs concernés. Les données sont ensuite vérifiées, puis validées avant d'être consolidées.

Cet outil Internet permet par ailleurs au Groupe de renforcer la sensibilisation de ses contributeurs au développement durable, de mettre en œuvre des actions correctives à différents niveaux (site, secteur d'activité, région, monde), tout en améliorant la convivialité de la collecte des informations EHS, en ligne avec les préconisations du Pacte Mondial.

### **Relations avec les fournisseurs**

Thomson attend de ses fournisseurs et de ses sous-traitants qu'ils s'assurent de la sécurité et de la salubrité des conditions de travail de leurs employés, qu'ils respectent les Droits de l'Homme, et qu'ils s'engagent à améliorer continuellement leurs systèmes de gestion de l'environnement, leurs produits, et leurs procédés de production.

Thomson requiert de ses fournisseurs qu'ils participent activement à sa stratégie de gestion de cycle de vie de produits. Les fournisseurs sont ainsi tenus de fournir au Groupe un certificat attestant de la conformité de leurs produits (i) à la réglementation en vigueur dans le pays où ils sont commercialisés et (ii) aux exigences spécifiques de Thomson et de s'en assurer. Le Groupe a développé un programme d'audit de ses fournisseurs qui comprend une revue et une évaluation de leurs systèmes de gestion et de leurs performances EHS. À l'heure où de nombreux textes de loi viennent restreindre l'utilisation de certaines substances chimiques, Thomson a développé un programme de collecte et de suivi des données pertinentes auprès de ses fournisseurs qui lui permet notamment de s'assurer que les produits qui lui sont fournis sont conformes à la réglementation applicable.

### **Acquisitions / Fermeture de sites**

Un programme d'audit systématique des sites préalablement à toute acquisition ou fermeture permet d'évaluer tout risque de contamination. Cette procédure permet d'une part, de déterminer les provisions financières liées à la responsabilité du Groupe en matière d'environnement, et d'autre part, d'évaluer le niveau d'investissement nécessaire pour assurer la mise en conformité des sites aux exigences du Groupe. Dès leur acquisition, les sites doivent se conformer aux règles et recommandations du Groupe, ce qui implique notamment la mise en place de programmes de gestion des produits chimiques et des déchets, afin d'éviter la pollution accidentelle de l'eau, de l'air et des sols.

### **Investissements pour la prévention de la pollution et dépenses de réhabilitation environnementale**

En 2008, les dépenses de réhabilitation environnementale du Groupe se sont élevées à environ 1,33 million d'euros.

- Une contamination du sol et des eaux souterraines a été détectée près d'un ancien site de production, situé à Taoyuan (Taiwan) acquis en 1987 par une transaction avec General Electric. TCETVT (une filiale de Thomson) détenait et exploitait ce site entre le début de l'année 1988 et 1992, date de la vente du site par le Groupe à un tiers. La rémédiation du sol a été achevée en 1998. En 2002, l'Agence Locale de Protection de l'Environnement de Taoyuan a ordonné la rémédiation des nappes phréatiques sur l'ancien site. Les travaux pour satisfaire cette demande sont actuellement en cours. Thomson estime que General Electric a une obligation contractuelle d'indemniser Thomson relativement à certains passifs liés aux activités menées antérieurement à l'accord signé en 1987 avec General Electric.
- Lors de la fermeture d'un site de fabrication de tubes de téléviseurs, dans l'Indiana, aux États-Unis, une contamination du sol a été mise en évidence lors des opérations de démantèlement des réservoirs. Une étude de sol approfondie a été réalisée en 2005 et Thomson a conclu un accord de remise en état du site avec les autorités compétentes en 2006. Les travaux de décontamination ont commencé en 2006 et se sont poursuivis en 2008.
- Une légère contamination des eaux souterraines sous un ancien site Thomson situé en Caroline du Nord (États-Unis) ayant été mise en évidence, un programme complet d'investigation puis de remise en état a été proposé aux

autorités compétentes en septembre 2006, et accepté. Les actions de décontamination ont été menées et achevées en 2007. Le suivi de la décontamination régulière de la nappe phréatique s'est poursuivi en 2008.

De plus, plusieurs investissements d'un montant total voisin de 0,68 million d'euros ont été consacrés à divers projets pour améliorer la prévention de la pollution sur des sites récemment acquis afin d'assurer leur parfaite conformité avec les réglementations en vigueur ainsi qu'avec les exigences du Groupe.

### Performance environnementale

En 2005, Thomson a fixé à l'ensemble de ses sites industriels de nouveaux objectifs à atteindre d'ici fin 2008 :

- 10 % de réduction du taux d'accident du travail par an ;
- 15 % de réduction de la consommation d'eau par an ;
- 25 % de réduction du tonnage de déchets mis en décharge ;
- un taux de recyclage minimum de 95 % pour certains matériaux comme le polycarbonate ;
- la mise à jour de la certification ISO 14001 en conformité avec la norme qui a été révisée en 2004.

Objectifs 2009-2011

- 5 % de réduction du taux d'accident du travail par an ;
- 10 % de réduction de la consommation d'eau par an ;
- 5 % d'augmentation du taux de recyclage par an ;

### Résultats 2008

#### Périmètre de consolidation

Ce rapport porte sur 51 sites du Groupe représentant 90 % de ses effectifs (Cf. section « Collecte des données et Méthodologie de Consolidation ») ci-après. Ce chiffre est à rapprocher des 41 sites inclus dans le périmètre du rapport 2006. Certaines données de sites nouvellement acquis peuvent ne pas être disponibles pour les années antérieures à leur acquisition. Du fait de la diversité des activités du Groupe, les impacts environnementaux varient et certains sites peuvent ne pas être concernés par la totalité des indicateurs. La plupart des

sites intégrés en 2007 au processus de collecte des données en 2007 l'ont été afin d'élargir la couverture des statistiques sur les accidents du travail qui couvre donc désormais 90 % des effectifs du Groupe. Depuis 2006, les sites nouvellement acquis contribuent au système de collecte et de consolidation des données dans les six mois suivant leur date d'intégration effective. Un tableau récapitulatif par catégorie d'indicateur collecté et par site est présenté à la fin de cette section.

#### Résultats : Groupe et Business Units

La Direction EHS du Groupe a identifié les indicateurs clés qui font l'objet d'un suivi et d'une consolidation. Ces indicateurs comprennent la consommation d'eau et d'énergie, la production, le recyclage et l'élimination de déchets, les émissions atmosphériques, les effluents industriels et les matières premières les plus consommées.

Thomson s'est engagé à évaluer continuellement l'impact environnemental de ses sites de production industriels. Cet engagement nécessite de réévaluer régulièrement la pertinence du recueil de données que ce soit en terme d'indicateurs clés ou en terme de collecte des données afin de s'assurer de leur cohérence avec non seulement les activités actuelles mais aussi avec celles escomptées pour le futur.

#### Environnement

Sont détaillées ci-dessous les principales données environnementales du Groupe suivies et consolidées en 2008. Les résultats des années antérieures ne sont pas donnés à strict périmètre constant ; ils reflètent les évolutions du Groupe au gré des cessions et acquisitions. Sont inclus des ratios exprimant la performance rapportée au chiffre d'affaires.

#### Énergie

En 2008, la consommation d'énergie des sites de production s'est élevée à 1 407 térajoules, en baisse de 18 % par rapport à l'année 2007. Rapportée au chiffre d'affaires du Groupe, la consommation représente une moyenne de 0,291 térajoule par million d'euros en 2008. L'électricité et les énergies fossiles représentent respectivement 76,7 % (dont 5,7 % produits avec des énergies renouvelables) et 23,3 % de l'énergie consommée.

## TÉRAJOULES OU TJ/M€

Évolution de la consommation d'énergie (térajoules)

	Total	Électricité	Énergies fossiles	Total/CA
2008	1 407	1 079	328	0,291
2007	1 717	1 289	428	0,304
2006	2 115	1 531	584	0,361

## CONSUMMATION D'ÉNERGIE 2008 (TÉRAJOULES OU %)

	Total Énergie	% Total Groupe	Électricité	% Total division	Énergies Fossiles	% Total division
Technicolor	1 263	89,7 %	981	77,7 %	282	22,3 %
Thomson Grass Valley	115	8,2 %	79	68,7 %	36	31,3 %
Technologie	0	0 %	0	0 %	0	0 %
Autres	29	2,1 %	19	65,5 %	10	34,5 %

*Eau*

En 2008, la consommation d'eau des sites Thomson inclus dans le périmètre a diminué de 28,4 % par rapport à 2007 et s'est élevée à 1 957 millions de mètres cubes, essentiellement grâce à la mise en place par les laboratoires de développement

de films de nouveaux procédés moins consommateurs d'eau. Rapportée au chiffre d'affaires du Groupe, la consommation d'eau représente un taux moyen de 404 mètres cubes par million d'euros en 2008.

ÉVOLUTION DE LA CONSOMMATION D'EAU (EN MILLIERS DE MÈTRES CUBES OU KM<sup>3</sup>/M€)

	Consommation Totale	Total/CA
2008	1 957	0,404
2007	2 733	0,485
2006	3 089	0,527

## CONSUMMATION D'EAU 2008 (EN MILLIERS DE MÈTRES CUBES)

	Consommation totale	% total
Technicolor	1 895	96,8 %
Thomson Grass Valley	41	2,1 %
Technologie	0	0 %
Autres	21	1,1 %

*Effluents industriels*

Parmi les sites de production du Groupe, 17 utilisent de l'eau dans leurs procédés industriels. Pour mesurer l'impact des effluents après traitement et avant rejet dans l'environnement, ont été prises en considération les substances référencées comme « polluants prioritaires » tant par la Communauté Européenne que par l'Agence de Protection de l'Environnement américaine (US EPA). Parmi plus de 100 types de polluants

prioritaires, 13 substances sont présentes dans les effluents des sites du Groupe qui utilisent l'eau dans leurs procédés industriels.

En 2008, les effluents industriels rejetés après traitement ont représenté 1,57 million de mètres cubes et les « polluants prioritaires » rejetés ont représenté moins de 2,4 tonnes.

	Effluent Industriels (en millions de m <sup>3</sup> )	Polluants Prioritaires (en tonnes)
2008	1,57	2,4
2007	1,40	0,4
2006	2,15	0,5

De plus, 8 des 17 sites utilisateurs d'eau dans leurs procédés de production sont amenés à contrôler la demande biologique en oxygène (DBO) et la demande chimique en oxygène (DCO) du fait des caractéristiques de leurs effluents rejetés, ce qui a représenté en 2008 des totaux rejetés respectifs de 137 tonnes et 319 tonnes.

L'ensemble de ces polluants rejetés après traitement des effluents respecte les limites fixées par la législation.

### Déchets

Thomson a mis en place de nombreux programmes afin de limiter la production de déchets à la source, de réduire la génération de déchets dangereux, de promouvoir la réutilisation et le recyclage et de diminuer la quantité de déchets mis en décharge. Dans la gestion des déchets, la priorité est donnée à la réutilisation, au recyclage et à la valorisation. La mise

en décharge (précédée si nécessaire d'un inertage) n'étant envisagée qu'en dernier recours.

La dangerosité des déchets fait référence à la législation. La liste prise en compte pour ce rapport correspond par exemple à des produits chimiques, carburants, huiles, solvants, piles et batteries, tubes fluorescents, Déchets d'Équipements Électriques et Électroniques et autres ou d'autres matériaux ayant été en contact avec des substances dangereuses, tels que des produits de nettoyage, récipients souillés, etc.

La quantité de déchets générés par les sites de production de Thomson s'est élevée à 43 318 tonnes. Rapportée au chiffre d'affaires du Groupe, la quantité de déchets représente un taux moyen de 8,95 tonnes par million d'euros en 2008. Par rapport à 2007, la quantité de déchets générés a diminué de 5 275 tonnes soit de 10,8 %. Le taux de recyclage était de 72,5 % en 2008 comparé à 75,7 % en 2007.

### ÉVOLUTION DU TONNAGE DE DÉCHETS GÉNÉRÉS (TONNES OU MILLIERS DE TONNES/MILLIONS D'EUROS)

	Quantité de déchets générés	% Dangereux <sup>(1)</sup>	% Recyclés	Total sur Chiffre d'affaires
2008	43 318	4,9 %	72,5 %	8,95
2007	48 593	5,4 %	75,7 %	8,63
2006	45 370	7,7 %	71,6 %	7,75

(1) Dans ce tableau, la part des déchets dangereux 2007 a été corrigée par rapport au chiffre de 0,6% publié l'année dernière par erreur.

### GÉNÉRATION DE DÉCHETS 2008 (TONNES OU %)

	Total	% Total	% Traités comme dangereux	% Recyclés
Technicolor	41 509	95,8 %	4,99 %	72,6 %
Thomson Grass Valley	1 187	2,7 %	3,52 %	63,2 %
Technologie	0 %	0 %	0 %	0 %
Autres	622	1,5 %	2,71 %	82,6 %

### Émissions Atmosphériques

La principale émission atmosphérique des sites de production du Groupe est le dioxyde de carbone (CO<sub>2</sub>) émis par les installations de combustion des chaufferies. Les autres émissions qui pourraient être significatives sont récupérées et recyclées : ainsi par exemple les émissions de percholoréthylène des laboratoires de film.

En 2008, 19 098 tonnes de dioxyde de carbone (CO<sub>2</sub>) ont été émises par les installations de combustion du Groupe. Ce chiffre est le résultat d'un calcul effectué sur la base des facteurs de conversion proposés en 1996 par l'IPCC (*Intergovernmental Panel on Climate Change*).

#### ÉMISSIONS ATMOSPHÉRIQUES (EN TONNES)

	CO <sub>2</sub>
2008	19 098
2007	24 831
2006	35 708

En 2008 Thomson a également rapporté certaines de ses émissions atmosphériques indirectes (issues de la consommation d'électricité de ses sites industriels) ainsi que ses émissions liées aux voyages d'affaire dans le cadre du *Carbon Disclosure Project 2008*.

et les grandes entreprises autour de la problématique du réchauffement climatique.

Le *Carbon Disclosure Project* est le projet de collaboration le plus important à l'échelle internationale entre les investisseurs

Thomson est classé au sein du *Carbon Disclosure Leadership Index* pour la France au titre des sociétés des secteurs à faible émission de carbone. Ces informations sont disponibles sur le site du CDP6 : <http://www.cdproject.net/>

### Utilisation de matières premières

Les principales matières premières utilisées en 2008 sont :

#### MATIÈRES PREMIÈRES (TONNES)

Polycarbonate pour injection	21 074
Emballage papier et carton	13 462
Film cinématographique celluloïd	7 549
Matières plastiques d'emballage	1 652
Colle de pressage pour DVD	979

### Collecte des données et Méthodologie de Consolidation

Cette section du rapport a été rédigée sur la base des données recueillies auprès de 51 sites de production du Groupe. Du fait de la diversité des activités du Groupe, les impacts environnementaux varient, et certains sites peuvent ne pas être concernés par la totalité des indicateurs. En 2007, 18 nouveaux sites avaient été intégrés au processus de reporting EHS du Groupe, deux sites contribuant à la collecte des données environnementales et hygiène et sécurité, les 16 autres contribuant à la collecte des données hygiène et sécurité uniquement. Aucun site additionnel n'a été intégré à

la collecte des données en 2008. Les données concernent la période allant du : 1<sup>er</sup> janvier 2008 au 30 décembre 2008.

La Direction EHS du Groupe a identifié les indicateurs clés qui font l'objet d'un suivi et d'une consolidation. Ces indicateurs comprennent la consommation d'eau et d'énergie, la production de déchets, le recyclage, l'élimination des déchets, les émissions atmosphériques et les effluents industriels. Un outil de collecte et de consolidation des données, lancé en 2006, a permis la publication des données présentées dans le cadre du présent rapport. Les sites renseignent la base de données à un rythme



mensuel ou annuel selon la nature des indicateurs concernés. Les données sont ensuite vérifiées, puis validées avant d'être consolidées et communiquées au Vice-Président en charge

de l'environnement l'hygiène et la sécurité puis diffusées aux autres parties prenantes concernées.

## LISTE DES 51 SITES DU GROUPE AUPRÈS DESQUELS LES DONNÉES ONT ÉTÉ OBTENUES

Site	Division (réf. 2008)	État/Pays	2006		2007		2008	
			E	H&S	E	H&S	E	H&S
Angers	Business Ops	France	X	X	X	X	X	X
Atlanta	Technicolor	Georgia, USA				X		X
Bangkok	Technicolor	Thaïlande	X	X	X	X	X	X
Batam 2		Indonésie	X	X	X	X		
Batam 213		Indonésie	X	X	X	X		
Beaverton	Thomson Grass Valley	Oregon USA				X		X
Belo Horizonte		Brésil	X	X				
Boulogne	Business Ops	France				X		X
Brampton <sup>(1)</sup>	Technicolor	Canada	X	X	X	X	X	X
Breda	Thomson Grass Valley	France	X	X	X	X	X	X
Burbank	Technicolor	Californie, USA				X		X
Camarillo	Technicolor	Californie, USA	X	X	X	X	X	X
Chiswick	Technicolor	Royaume-Uni				X		X
Conflans St. Honorine	Thomson Grass Valley	France			X	X	X	X
Coventry	Technicolor	Royaume-Uni	X	X	X	X	X	X
Cwmbran		Royaume-Uni	X	X				
Detroit <sup>(2)</sup>	Technicolor	Michigan, USA	X	X	X	X	X	X
Dongguan		Chine	X	X	X	X		
Genlis		France	X	X	X	X		
Glendale	Technicolor	Californie, USA				X		X
Guadalajara	Technicolor	Mexique	X	X	X	X	X	X
Hanovre	Technologie	Allemagne				X		X
Hilversum	Technicolor	Pays-Bas				X		X
Hollywood	Technicolor	Californie, USA				X		X
Indianapolis	Business Ops	Indiana, USA				X		X
Kobe	Thomson Grass Valley	Japon				X		X
Livonia <sup>(3)</sup>	Technicolor	Michigan, USA	X	X	X	X	X	X
Londres MPC	Technicolor	Royaume-Uni				X		X
Madrid	Technicolor	Espagne	X	X	X	X	X	X
Manaus	Thomson Grass Valley	Brésil	X	X	X	X	X	X
Melbourne	Technicolor	Australie	X	X	X	X	X	X
Memphis	Technicolor	Tennessee, USA	X	X	X	X	X	X
Mexicali	Technicolor	Mexique	X	X	X	X	X	X
Mexico City	Technicolor	Mexique	X	X	X	X	X	X

Site	Division (réf. 2008)	État/Pays	2006		2007		2008	
			E	H&S	E	H&S	E	H&S
Mirabel	Technicolor	Canada	X	X	X	X	X	X
Montréal	Technicolor	Canada	X	X	X	X	X	X
Nevada City	Thomson Grass Valley	Californie, USA	X	X	X	X	X	X
New York	Technicolor	New York, USA	X	X	X	X	X	X
North Hollywood	Technicolor	Californie, USA	X	X	X	X	X	X
Ontario Californie	Technicolor	Californie, USA	X	X	X	X	X	X
Pékin	Technologie	Chine				X		X
Perivale	Technicolor	Royaume-Uni				X		X
Piaseczno	Technicolor	Pologne	X	X	X	X	X	X
Pinckneyville		Illinois, USA	X	X				
Princeton	Technologie	New Jersey, USA				X		X
Rennes Cesson	Thomson Grass Valley	France	X	X	X	X	X	X
Rome	Technicolor	Italie	X	X	X	X	X	X
Rugby	Technicolor	Royaume-Uni	X	X	X	X	X	X
Saint-Cloud	Technicolor	France				X		X
Schiffange		Luxembourg	X	X				
Southwick	Thomson Grass Valley	Massachusetts, USA	X	X	X	X	X	X
Sydney	Technicolor	Australie	X	X	X	X	X	X
Toronto	Technicolor	Canada	X	X	X	X	X	X
Turgi	Thomson Grass Valley	Allemagne			X	X	X	X
Vancouver	Technicolor	Canada	X	X	X	X	X	X
Villingen	Technologie	Allemagne				X		X
Weierstadt	Thomson Grass Valley	Allemagne	X	X	X	X	X	X
West Drayton	Technicolor	Royaume-Uni	X	X	X	X	X	X
Wilmington	Technicolor	Ohio, USA	X	X	X	X	X	X
Nombre de sites pris en compte pour la collecte des données (E ou H&S) au cours de l'année considérée			40	40	38	55	34	51

E = Données Environnementales, H&S = Données Accidents du Travail.

(1) Antérieurement Ontario Mississauga (Canada).

(2) Antérieurement Artesian.

(3) Antérieurement Millennium Park.

**Vérification des données :** les exigences en matière de collecte et de consolidation des données sont décidées par la Direction de l'Environnement du Groupe. Une fois les outils de collecte mis à disposition de l'ensemble de sites de production du Groupe, les sites doivent mettre en place leurs propres processus de collecte des données et faire remonter via les outils EHS mis à leur disposition. Les données collectées sont validées par la

Direction régionale qui vérifie leur cohérence et s'adresse aux Coordinateurs EHS des sites lorsque des résultats exigent une explication plus poussée. Enfin, les documents officiels et les registres attestant de la véracité des informations adressées aux Directions régionales EHS par les sites sont contrôlés lors des audits EHS des sites.

### 2.4.3 Assurances

Le Groupe Thomson dispose d'un département *Corporate Risk & Insurance* en charge de la gestion des assurances du Groupe et des risques associés.

À travers ce département, le Groupe met en place des programmes d'assurances mondiaux couvrant les principaux risques liés à ses activités, souscrits auprès d'assureurs reconnus du marché, par l'intermédiaire d'un courtier d'assurance de renommée mondiale. Ces programmes d'assurance Groupe, souscrits au nom de l'ensemble des filiales, se déclinent sous la forme de polices *Master* qui complètent les couvertures faisant l'objet de polices locales (intervention en Différence de Conditions et Différences de Limites).

Ces programmes couvrent les risques considérés comme majeurs tels que les risques de responsabilité civile générale et professionnelle, de dommages aux biens et pertes d'exploitation ainsi que certains risques majeurs spécifiques « pays », tels que la Responsabilité Civile Employeur au Royaume-Uni et la couverture *Workers' Compensation* aux USA. Pour les autres risques, les filiales peuvent souscrire des polices d'assurances additionnelles sur leur marché local.

Ces programmes d'assurances couvrent également les risques de dommages aux biens en cours de transport, lorsqu'une telle assurance est requise, ainsi que les dommages causés à l'environnement par la pollution. En outre, Thomson souscrit à des polices d'assurance couvrant les risques liés à l'engagement de la responsabilité de ses dirigeants et mandataires sociaux.

Les textes des polices d'assurances Groupe sont de type « tous risques sauf » et comportent des exclusions standards de marché.

Le montant des franchises est adapté aux capitaux et aux risques couverts par secteurs d'activité opérationnels.

Des polices d'assurance ont également été souscrites chaque fois que cela était requis par la loi ou que des circonstances ou activités particulières le rendaient nécessaire. Ainsi, le Groupe a mis en place des assurances couvrant les véhicules automobiles et la responsabilité personnelle des employés, dans les pays où de telles assurances sont requises.

Par ailleurs, en partenariat avec ses assureurs, Thomson a mis en place un programme de prévention et de protection de ses sites de production, dans le but de réduire son exposition

aux risques pesant sur ses actifs et aux pertes d'exploitation consécutives susceptibles de survenir en cas de réalisation de ces risques. La Direction Juridique du Groupe a défini des procédures et règles internes afin de maîtriser au mieux le risque contractuel. Elle veille, en liaison avec l'équipe *Corporate Risk & Insurance* à ce que ces règles soient appliquées à travers le monde.

Le Groupe entend poursuivre sa politique de couverture globale pour l'ensemble de ses expositions aux risques majeurs, élargir sa couverture lorsque cela est nécessaire et réduire les coûts par le biais de l'auto-assurance lorsque cela semble adapté. Le Groupe ne prévoit pas de difficultés particulières pour la mise en place de polices d'assurance dans le futur.

À ce jour, le Groupe ne dispose pas de société captive d'assurance ou de réassurance.

### 2.4.4 Fondation d'entreprise

Créée en 2006, la Fondation Thomson pour le Patrimoine du Cinéma et de la Télévision est une fondation qui intervient dans le monde entier en faveur de la sauvegarde et de la valorisation du patrimoine cinématographique et audiovisuel, patrimoine qui reflète l'histoire et la culture d'un pays. Agissant en collaboration avec des partenaires locaux ou internationaux en identifiant et en soutenant des programmes urgents pour la sauvegarde des films ou images en danger. Pour chaque projet, elle identifie les ressources appropriées et monte des équipes multidisciplinaires. Ces équipes comprennent des experts de son fondateur Thomson ainsi que des experts du monde des archives cinématographiques et télévisuelles, des écoles de préservation de films et des écoles de cinéma. Pour la Fondation Thomson, les films et les documents audiovisuels sont toujours préservés dans le but d'être partagés et montrés au plus grand nombre.

La Fondation Thomson intervient dans le monde entier, en priorité dans des pays dont les archives sont menacées. Elle le fait à travers trois grands axes qui guident ses programmes :

- préserver un patrimoine qui constitue un élément clé de la mémoire d'un pays ;
- promouvoir et valoriser ce patrimoine afin de le faire découvrir et partager auprès de tous les publics ;
- former et sensibiliser tous ceux qui peuvent jouer un rôle pour la protection de ce patrimoine.

Les projets sont soutenus activement par le Conseil d'administration de la Fondation composé de 11 membres, dont 6 sont des experts extérieurs au Groupe dans les domaines du cinéma et de la télévision.

Les actions de la Fondation Thomson sont menées en Europe, en Asie et en Amérique, notamment en Inde, au Cambodge ou aux États-Unis. D'autres projets sont actuellement en cours d'élaboration en Afrique et au Moyen-Orient.

L'un des principaux programmes de la Fondation Thomson se situe au Cambodge. La Fondation Thomson a apporté son soutien opérationnel au centre audiovisuel Bophana, centre conçu par le réalisateur Rithy Panh dans le but de reconstruire la mémoire audiovisuelle du pays.

En Inde, la Fondation a créé un programme pédagogique annuel au sein du cursus général de l'école nationale de cinéma (« FTII ») : le *Film Heritage Educational Program* (première édition en avril 2007) dont l'objectif est de former la future génération de cinéastes à l'importance de la préservation du patrimoine cinématographique. Ce programme a été reconduit en 2008 et en 2009. Parallèlement, la Fondation a créé une section dédiée aux œuvres filmiques du répertoire classique au sein du plus grand festival international de films d'Inde : le *IFFI Goa Film Treasures*. Elle étudie aussi un projet de restauration d'un film indien en danger.

Aux États-Unis, la Fondation Thomson soutient la conférence annuelle de l'AMIA (*Association of Moving Image Archivists*) qui rassemble les professionnels du domaine des archives du film. Elle encourage aussi la formation professionnelle dans le domaine des archives du film en allouant des bourses telles que la *Sid Sollow Scholarship*, remise lors de la conférence annuelle de l'AMIA ou grâce à des stages pratiques via la *Technicolor Fellowship* offertes à un étudiant diplômé de George Eastman House.

En France, la Fondation Thomson a travaillé activement durant deux ans à la restauration du chef-d'œuvre de Max Ophüls, *Lola Montès* dans le but de rendre accessible la version inédite telle que voulue par son auteur. *Lola Montès* a fait l'ouverture de la section Cannes Classics en mai 2008 et depuis, a été largement diffusé dans les festivals internationaux de films (par exemple à New York, Bologne et Goa) et sera aussi programmé en milieu scolaire.

En Thaïlande, avec la *National Film Archive of Thailand*, la Fondation Thomson a contribué à la restauration de l'un des premiers films de fiction de Thaïlande, réalisé dans les années 40 : *the King of the White Elephant*, avec l'implication de Technicolor Bangkok.

Au Moyen-Orient, la Fondation travaille sur un projet d'une archive audiovisuelle en Territoires palestiniens et des projets sont à l'étude en Irak et avec l'UNESCO.

La Fondation étudie, enfin, la possibilité de répliquer le modèle cambodgien au Burkina Faso et au Mozambique.

# EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DU RÉSULTAT DU GROUPE

<b>3.1 Vue d'ensemble</b>	<b>64</b>	<b>3.14 Prises de participations en France en 2007</b>	<b>73</b>
<b>3.2 Principales tendances</b>	<b>65</b>	<b>3.15 Commentaires sur l'exercice 2008</b>	<b>74</b>
<b>3.3 Résumé des résultats</b>	<b>66</b>	3.15.1 Analyse du chiffre d'affaires	74
<b>3.4 Saisonnalité</b>	<b>67</b>	3.15.2 Résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts	76
<b>3.5 Effets dus aux fluctuations de change</b>	<b>67</b>	3.15.3 Charges financières nettes	78
<b>3.6 Répartition géographique du chiffre d'affaires</b>	<b>69</b>	3.15.4 Impôt sur les résultats	79
<b>3.7 Événements postérieurs à la clôture</b>	<b>69</b>	3.15.5 Résultat des sociétés mises en équivalence	79
Rétrogradation de la dette	70	3.15.6 Résultat net des activités poursuivies	79
Cadre stratégique et plan d'action	70	3.15.7 Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession	79
Contrats commerciaux clés	70	3.15.8 Résultat net de l'exercice	79
<b>3.8 Principes comptables du Groupe sujets à estimations et jugements</b>	<b>70</b>	3.15.9 Indicateurs ajustés	79
<b>3.9 Changements de méthodes comptables</b>	<b>71</b>	<b>3.16 Commentaires sur l'exercice 2007</b>	<b>81</b>
<b>3.10 Informations complémentaires liées à la cotation du Groupe au New York Stock Exchange</b>	<b>71</b>	3.16.1 Analyse du chiffre d'affaires	81
<b>3.11 Évolution du périmètre de consolidation en 2008</b>	<b>71</b>	3.16.2 Résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts	84
(a) Principales acquisitions et regroupements d'entreprises	71	3.16.3 Charges financières nettes	86
(b) Principales cessions	71	3.16.4 Impôt sur les résultats	86
(c) Autres opérations	72	3.16.5 Résultat des sociétés mises en équivalence	87
<b>3.12 Prises de participations en France en 2008</b>	<b>72</b>	3.16.6 Résultat net des activités poursuivies	87
<b>3.13 Évolution du périmètre de consolidation en 2007</b>	<b>72</b>	3.16.7 Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession	87
(a) Principales acquisitions	72	3.16.8 Résultat net de l'exercice	87
(b) Principales cessions	73	<b>3.17 Trésorerie et capitaux</b>	<b>88</b>
		3.17.1 Flux de trésorerie	88
		3.17.2 Ressources financières	90
		<b>3.18 Obligations contractuelles et engagements commerciaux (dont engagements hors bilan)</b>	<b>93</b>
		3.18.1 Obligations contractuelles et engagements commerciaux certains	93
		3.18.2 Obligations contractuelles et engagements commerciaux éventuels	95
		<b>3.19 Perspectives</b>	<b>96</b>
		<b>3.20 Communiqué de presse de Thomson en date du 27 avril 2009 relatif au chiffre d'affaires du premier trimestre 2009</b>	<b>97</b>

## 3.1 Vue d'ensemble

Thomson propose une large gamme de technologies vidéo, de systèmes et de produits finis pour l'industrie « Media & Entertainment ». À partir du 1<sup>er</sup> janvier 2009, nos activités ont été réorganisées sur la base de (i) trois segments opérationnels, à savoir Technicolor, Thomson Connect (anciennement Thomson Grass Valley) et Technologie, et (ii) deux autres segments, les Fonctions Centrales du Groupe et « Autres activités ». Jusqu'à la fin de l'exercice 2008, les activités de Thomson étaient organisées (i) en trois divisions opérationnelles, à savoir Technicolor (anciennement Services), Thomson Grass Valley (anciennement Systèmes) et Technologie et (ii) deux segments supplémentaires regroupant d'une part les Fonctions Centrales du Groupe et d'autre part les « Autres activités ». Une description plus détaillée de la stratégie du Groupe est disponible dans la section 2.1.4 « La stratégie du Groupe » présentée dans le chapitre 2 « Information sur le Groupe et ses activités » du présent Rapport Annuel. Pour une description plus détaillée de l'organisation des activités, voir la section 2.1.3 « Les activités du Groupe ». Pour une description des produits et services fournis par chacune des divisions, voir la section 2.2 « Description des activités du Groupe » du chapitre 2 « Informations sur le Groupe et ses activités » du présent Rapport Annuel.

Le 28 janvier puis le 9 mars 2009, la Société a annoncé que la publication des comptes consolidés de l'exercice 2008 certifiés par les commissaires aux comptes le 30 avril 2009 matérialiserait le fait que le Groupe ne respecte pas les clauses

conventionnelles (*covenants*) figurant dans les contrats de financement par lesquels Thomson a levé l'essentiel de sa dette non subordonnée (ces *covenants*, ainsi que les autres limitations contractuelles applicables, sont plus amplement décrits dans la note 26.5(g) des états financiers consolidés).

Pour prévenir le risque d'exigibilité anticipée de sa dette qui résulterait du non respect de ces clauses conventionnelles, Thomson a pris contact, entre le mois de février et le mois d'avril 2009, avec ses principaux créanciers et des investisseurs potentiels pour leur présenter son orientation stratégique et engager un dialogue sur la structure de son bilan et le niveau de son endettement. Afin de pouvoir utilement commencer des négociations sur la restructuration de sa dette, Thomson a notamment négocié la mise en place d'un moratoire avec ses créanciers, aux termes duquel ils renonceraient provisoirement à leur droit de déclarer l'exigibilité anticipée de la dette à compter du 30 avril 2009.

Ces discussions ont abouti à la signature d'un moratoire conclu avec l'ensemble des créanciers concernés, pour une durée expirant le 16 juin 2009, que Thomson estime aujourd'hui appropriée pour mener à bien des négociations sur la restructuration de sa dette et de son bilan (pour plus d'information, voir les notes 3.1 et 26.5(g) des états financiers consolidés). Voir également les « Risques liés à la restructuration financière en cours » décrits à la section 1.3 « Facteurs de risque » du présent Rapport Annuel.



## 3.2 Principales tendances

La stratégie du Groupe décrite à la section 2.1.4 « La stratégie du Groupe » du chapitre 2 « Informations sur le Groupe et ses activités » est fondée sur notre vision du développement de l'industrie « Media & Entertainment » au cours des prochaines années, et en particulier sur les principales tendances suivantes :

- les habitudes de consommation devraient probablement évoluer, avec la location des supports médias intégrés progressant par rapport à la vente directe ;
- historiquement, le Box Office a mieux résisté aux ralentissements économiques (la croissance du Box Office américain montre peu de corrélation avec la croissance du PIB et semble s'appuyer sur de grands succès plutôt que sur la croissance économique globale) ;
- la crise économique va ralentir le déploiement du cinéma numérique ;
- les États-Unis resteront la principale source d'investissements dans la production cinématographique (l'Inde et la Chine dominant en termes de nombre de films produits, et non en termes de montants investis). Cependant, l'Europe de l'Ouest devient et sera une importante source d'investissements étant donné que les cinq principaux pays représentent environ 22 % des investissements totaux dans la production cinématographique mondiale (source : *Screendigest* – juillet 2008) ;
- malgré une réduction du nombre de films produits dans l'industrie M&E, le Groupe considère que l'investissement par film est en hausse ;
- les grands studios américains « major » restent la principale source d'investissement pour la production de films. Néanmoins, l'industrie connaît un nombre croissant de studios « major-minor » et de studios indépendants, qui pourraient contribuer à atténuer, dans une certaine mesure, à l'éventuelle baisse de la demande de services de production des grands studios ;
- avec le succès croissant au box office des films contenant davantage d'animations, d'effets visuels et de 3D, nous prévoyons que les studios vont de plus en plus concentrer leurs budgets dans ces domaines et vont chercher des fournisseurs de confiance pour les accompagner dans cette évolution ;
- nous assistons actuellement à une tendance des grands studios au développement de jeux vidéos dérivés de films et inversement. La poursuite des investissements dans le secteur des jeux vidéos est donc anticipée pour les prochaines années, avec deux tiers des 200 films les plus diffusés adaptés en jeux vidéos ;
- la prolifération des formats physiques et électroniques incite les studios à se concentrer davantage sur l'exploitation de leurs actifs. Par conséquent, le Groupe considère que l'archivage numérique et la création du studio numérique constituent deux domaines de développement à moyen et long terme. En outre, le Groupe estime que cette tendance poussera probablement les entreprises à envisager l'adoption de modèles d'externalisation dans ce domaine ;
- le Groupe considère que l'accélération du passage à la distribution électronique en fera un centre d'intérêt clé sur les trois à cinq prochaines années. Le Groupe anticipe également que les fournisseurs de services de réseau joueront un rôle de plus en plus important pour faciliter cette transition. Une pénétration accrue de l'Internet à haut débit, ainsi qu'une augmentation constante du nombre de foyers connectés, devraient la rendre plus facile ;
- la portabilité (et la mobilité) du contenu devrait constituer un facteur de différenciation essentiel au cours des trois à cinq prochaines années ;
- le Groupe considère que la simplicité d'utilisation, l'interface utilisateur, la marque et le design deviennent également des facteurs clés de différenciation clés au niveau des produits.

Ces indicateurs ont guidé Thomson dans ses choix stratégiques et notamment dans le choix des secteurs sur lesquels le Groupe s'appuiera pour sa croissance future. Pour davantage d'informations, voir la section 1.3 « Facteurs de Risque » du chapitre 1 « Principaux indicateurs financiers et facteurs de risque ». Pour davantage d'informations sur la stratégie du Groupe, voir la section 2.1.4 « La stratégie du Groupe » du chapitre 2 « Informations sur le Groupe et ses activités ».

### 3.3 Résumé des résultats

En 2008, le chiffre d'affaires consolidé net des activités poursuivies du Groupe s'est élevé à 4 840 millions d'euros, contre 5 540 millions d'euros en 2007, en recul de 700 millions d'euros, soit 12,6 % (ou une diminution de 7,7 % hors effets de change, l'effet défavorable des variations de change s'élevant à 273 millions d'euros). Cette diminution à taux de change courant s'explique par une baisse du chiffre d'affaires dans chaque division. La baisse du chiffre d'affaires de Thomson Grass Valley reflète principalement le recul des ventes d'équipements de diffusion et de réseaux (Grass Valley) au deuxième semestre 2008, lié à une baisse des commandes en raison d'un environnement économique difficile. Au sein de Technicolor, l'activité a souffert, de la perte d'un contrat de réplification de film, annoncé préalablement, avec un client clé en Amérique du Nord, ainsi que de la grève des scénaristes de la *Writers Guild of America* au début de l'année 2008 et de l'anticipation par les studios de cinéma d'une grève possible des acteurs de la *Screen Actors Guild*. L'activité de Réseaux de diffusion professionnelle a particulièrement été touchée par l'impact de l'environnement économique sur les budgets publicitaires. Le chiffre d'affaires de Technologie sur 2008 a été impacté au quatrième semestre 2008 par le report en 2009 de la signature de certains nouveaux contrats. Le chiffre d'affaires consolidé net s'est élevé à 5 540 millions d'euros en 2007 contre 5 691 millions d'euros en 2006, soit une diminution de 151 millions d'euros. Ces points sont exposés de manière plus détaillée ci-après voir les sections 3.15.1 et 3.16.1 « Analyse du chiffre d'affaires ».

La perte nette des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts du Groupe s'est élevée à 1 303 millions d'euros en 2008 (contre 380 millions d'euros en 2007 et 552 millions d'euros en 2006). Cette perte du résultat avant charges financières nettes et impôts en 2008 est liée principalement à 1 459 millions d'euros de dépréciations d'actifs et de survaleur et aux charges de restructuration. En excluant cet impact, la baisse est liée d'une part à une diminution du chiffre d'affaires en 2008, et d'autre part aux retards dans l'ajustement de la structure de coûts du Groupe à une plus faible activité, en particulier dans les activités de film et d'équipements de diffusion et de réseau professionnels. Pour davantage d'informations, voir la section 3.15.2 « Résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et

impôts » et la section 3.16.2 « Résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts ».

Le Groupe a enregistré des charges financières nettes à hauteur de 396 millions d'euros en 2008 (contre 103 millions d'euros en 2007 et 202 millions d'euros en 2006). L'augmentation des charges financières de 293 millions d'euros par rapport à 2007 est liée principalement à l'impact de la revalorisation à la baisse de la participation financière du Groupe dans Videocon. Pour davantage d'informations, voir les sections 3.15.3 et 3.16.3 « Charges financières nettes ».

La charge d'impôts courants du Groupe s'est élevée à 40 millions d'euros en 2008 (contre 53 millions d'euros en 2007 et 59 millions d'euros en 2006). De plus, un passif net d'impôts différés de 66 millions d'euros a été comptabilisé en 2008, contre un actif net d'impôts différés de 26 millions d'euros en 2007 et un actif net d'impôts différés de 59 millions d'euros en 2006. La charge d'impôt totale a ainsi atteint 106 millions d'euros en 2008 (contre 27 millions en 2007 et une charge nulle en 2006). Pour davantage d'informations, voir les sections 3.15.4 et 3.16.4 « Impôt sur les résultats ».

Suite à la vente de la majorité des actions du Groupe dans TCL Multimedia en 2006, la quote-part de résultat des sociétés mises en équivalence a été négligeable en 2008 et 2007 (contre une perte de 86 millions d'euros en 2006). Pour davantage d'informations, voir les sections 3.15.5 et 3.16.5 « Résultat des sociétés mises en équivalence ».

La perte nette des activités poursuivies a atteint 1 809 millions d'euros en 2008 comparé à un résultat net de 251 millions d'euros en 2007 et de 264 millions d'euros en 2006. Pour davantage d'informations, voir les sections 3.15.6 et 3.16.6 « Résultat net des activités poursuivies ».

Conformément à la norme IFRS 5, certaines activités du Groupe ont été considérées comme arrêtées ou en cours de cession. La perte des activités arrêtées ou en cours de cession s'est établie à 124 millions d'euros en 2008 (comparé à une perte de 274 millions d'euros en 2007 et de 209 millions d'euros en 2006), et est principalement liée aux activités Solutions Silicium et Audio-Vidéo et Accessoires. Pour davantage d'informations, voir les sections 3.15.7 et 3.16.7 « Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession ».

En conséquence, le groupe Thomson a enregistré une perte nette de 1 930 millions d'euros sur l'exercice 2008, comparée à une perte nette de 23 millions d'euros en 2007 et à un bénéfice net de 55 millions d'euros en 2006. Pour davantage d'informations, voir les sections 3.15.8 et 3.16.8 « Résultat net de l'exercice ».

La perte nette par action, sur une base non diluée, s'est élevée à 7,41 euros en 2008, comparée à une perte nette par action de 0,16 euro en 2007 et un gain net de 0,14 euro en 2006.

### 3.4 Saisonnalité

Le chiffre d'affaires du Groupe a eu historiquement tendance à être plus élevé au second semestre qu'au premier semestre d'un exercice donné, l'activité de nos clients finaux étant plus importante au cours du second semestre, en particulier pour Technicolor et Thomson Grass Valley. Sur le second semestre 2008, le chiffre d'affaires net des activités poursuivies s'est élevé à 2 638 millions d'euros, soit 55 % du chiffre d'affaires annuel du Groupe, comparé à 2 951 millions d'euros et 53 % au titre du second semestre 2007 (3 140 millions au second semestre 2006, soit 55 %).

Au cours du second semestre de l'exercice 2008, le chiffre d'affaires de nos activités Technicolor s'est élevé à environ 1,15 milliard d'euros, représentant 56 % du chiffre d'affaires annuel de la division, comparé à 55 % en 2007 et en 2006. Au cours du second semestre de l'exercice 2008, le chiffre

d'affaires de Thomson Grass Valley s'est élevé à environ 1,3 milliard d'euros, contribuant ainsi au chiffre d'affaires annuel de cette division à hauteur de 53 %, comparé à 53 % en 2007 et 56 % en 2006. Au cours du second semestre de l'exercice 2008, le chiffre d'affaires de Technologie a atteint 211 millions d'euros, soit 54 % du chiffre d'affaires annuel de cette division, comparé à 50 % en 2007. Pour davantage d'informations, voir les sections 3.15.1 et 3.16.1 « Analyse du chiffre d'affaires » ci-dessous.

Le résultat net des activités poursuivies est impacté par la saisonnalité : (i) en raison des coûts fixes qui sont mieux absorbés au deuxième semestre en raison de volumes plus importants et (ii) des impacts exceptionnels particulièrement élevés au deuxième semestre en raison des dépréciations d'actifs enregistrés.

### 3.5 Effets dus aux fluctuations de change

Le Groupe estime que les effets de la conversion en euros du chiffre d'affaires des entités opérationnelles dont la monnaie est différente de l'euro représentent un montant négatif de 273 millions d'euros sur le chiffre d'affaires en 2008. Le Groupe estime également que l'impact positif en 2008 de la conversion en euros du résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts des entités opérationnelles dont la monnaie fonctionnelle est différente de l'euro s'élève à 80 millions d'euros en 2008.

Au sein des sections 3.15 « Commentaires sur l'exercice 2008 » et 3.16 « Commentaires sur l'exercice 2007 » du présent chapitre, certains montants correspondant aux chiffres d'affaires par division ou au chiffre d'affaires du Groupe sont

présentés, le cas échéant, sur une base comparable excluant les effets de change. Ainsi, dans le cadre de la comparaison d'un exercice à l'autre, le chiffre issu de l'exercice le plus récent étant calculé à partir du taux de change applicable aux états financiers de l'exercice précédent. Le Groupe estime qu'une telle présentation des variations du chiffre d'affaires d'un exercice à l'autre, corrigées afin de tenir compte des variations de change, est utile pour l'analyse de la performance du Groupe. Le tableau ci-après indique les effets entre l'exercice 2008 et l'exercice 2007 dus aux variations de change sur le chiffre d'affaires des activités poursuivies, sur une base consolidée et selon une répartition par division.

<i>(en millions d'euros)</i>	Chiffre d'affaires 2007 (taux de change 2007)	Chiffre d'affaires 2008 (taux de change 2007)	Impact des fluctuations de change	Chiffre d'affaires 2008 (taux de change 2008)	% Variations (hors effet de change)	% Variations sans ajustement (incluant les effets de change)
Activités poursuivies	5 540	5 113	(273)	4 840	(7,7)	(12,6)
<i>Dont :</i>						
Technicolor	2 400	2 216	(161)	2 055	(7,7)	(14,4)
Thomson Grass Valley	2 679	2 478	(97)	2 381	(7,5)	(11,1)
Technologie	445	407	(15)	392	(8,5)	(11,9)
Fonctions Centrales du Groupe	6	4	-	4	(33,3)	(33,3)
Autres activités	10	8	-	8	(20,0)	(20,0)

Le tableau ci-après indique les effets entre l'exercice 2007 et l'exercice 2006, dus aux variations de change sur le chiffre d'affaires des activités poursuivies sur une base consolidée et selon une répartition par division.

<i>(en millions d'euros)</i>	Chiffre d'affaires 2006 (taux de change 2006)	Chiffre d'affaires 2007 (taux de change 2006)	Impact des fluctuations de change	Chiffre d'affaires 2007 (taux de change 2007)	% Variations (hors effet de change)	% Variations sans ajustement (incluant les effets de change)
Activités poursuivies	5 691	5 785	(245)	5 540	1,7	(2,6)
<i>Dont :</i>						
Technicolor	2 489	2 523	(123)	2 400	1,3	(3,6)
Thomson Grass Valley	2 684	2 769	(90)	2 679	3,2	(0,2)
Technologie	456	476	(31)	445	4,4	(2,4)
Fonctions Centrales du Groupe	27	6	(0)	6	(77,8)	(77,8)
Autres activités	35	11	(1)	10	(68,6)	(71,4)

Dans la présentation des résultats de l'exercice 2007, nous estimons que les effets de la conversion en euros du chiffre d'affaires des entités opérationnelles dont la monnaie est différente de l'euro représentent un montant négatif de 245 millions d'euros sur notre chiffre d'affaires en 2007 (comparativement à 2006).

Nous estimons également que l'impact de la conversion en euros des résultats des entités opérationnelles dont la monnaie fonctionnelle est différente de l'euro s'élève à 2,6 millions d'euros sur le résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts en 2007.

### 3.6 Répartition géographique du chiffre d'affaires

Le tableau ci-dessous inclut le chiffre d'affaires des activités poursuivies par destination (en fonction de la situation géographique du client) pour les exercices 2008, 2007 et 2006. Comme l'indique ce tableau, les marchés les plus importants

du Groupe sont les États-Unis et l'Europe, représentant respectivement 47,3 % et 34,8 % du chiffre d'affaires des activités poursuivies en 2008.

Chiffre d'affaires des activités poursuivies par destination	2008	2007	2006
USA	47,3 %	45,1 %	46,3 %
Amériques (hors USA)	7,6 %	7,2 %	6,9 %
Europe	34,8 %	36,5 %	35,4 %
Asie/Pacifique	8,5 %	9,5 %	8,7 %
Autres	1,8 %	1,7 %	2,7 %

Le tableau ci-dessous inclut le chiffre d'affaires des activités poursuivies par origine (en fonction de la localisation géographique de l'entité de facturation) pour les exercices 2008, 2007 et 2006. Comme l'indique ce tableau, les marchés les

plus importants du Groupe sont les États-Unis et l'Europe, représentant respectivement 41,8 % et 44 % du chiffre d'affaires des activités poursuivies en 2008.

Chiffre d'affaires des activités poursuivies par origine	2008	2007	2006
USA	41,8 %	39,6 %	40,5 %
Amériques (hors USA)	8,0 %	8,0 %	7,7 %
Europe	44,0 %	46,0 %	46,7 %
Asie/Pacifique	6,2 %	6,4 %	5,1 %

### 3.7 Événements postérieurs à la clôture

Voir la note 39 des états financiers consolidés du Groupe pour les informations relatives aux événements postérieurs à la clôture de l'exercice. À l'exception des informations figurant à la note 39 des états financiers consolidés du Groupe et des informations figurant ci-dessous aucun changement significatif de la situation financière ou commerciale du Groupe n'est intervenu depuis la clôture de l'exercice 2008.

Le 28 janvier puis le 9 mars 2009, la Société a annoncé que la publication des comptes consolidés de l'exercice 2008 certifiés par les commissaires aux comptes le 30 avril 2009 matérialiserait le fait que le Groupe ne respecte pas les clauses conventionnelles (*covenants*) figurant dans les contrats de financement par lesquels Thomson a levé l'essentiel de sa dette non subordonnée (ces *covenants*, ainsi que les autres limitations contractuelles applicables, sont plus amplement

décrits dans la note 26.5(g) des états financiers consolidés du Groupe).

Pour prévenir le risque d'exigibilité anticipée de sa dette qui résulterait du non respect des clauses conventionnelles, Thomson a pris contact, entre le mois de février et le mois d'avril 2009, avec ses principaux créanciers et des investisseurs potentiels pour leur présenter son orientation stratégique et engager un dialogue sur la structure de son bilan et le niveau de son endettement. Afin de pouvoir utilement commencer des négociations sur la restructuration de sa dette, Thomson a notamment négocié la mise en place d'un moratoire avec ses créanciers, aux termes duquel ils renonceraient provisoirement à leur droit de déclarer l'exigibilité anticipée de la dette à compter du 30 avril 2009.

Ces discussions ont abouti à la signature d'un moratoire conclu avec l'ensemble des créanciers concernés, pour une durée expirant le 16 juin 2009, que Thomson estime aujourd'hui appropriée pour mener à bien des négociations sur la restructuration de sa dette et de son bilan (pour plus d'information, voir les notes 3.1 et 26.5(g) des états financiers consolidés du Groupe). Voir également les « Risques liés à la restructuration financière en cours » décrits à la section 1.3 « Facteurs de risque » du présent Rapport Annuel.

### Rétrogradation de la dette

En janvier 2009, S&P a baissé la note long terme du Groupe à CC, la note sur l'emprunt super-subordonnée à C, et la note court terme à C. Les notations ne sont plus sous implication négative mais la perspective reste négative.

En janvier 2009, Moody's a baissé la note corporate à Caa3 et la note sur l'emprunt subordonné à C. La perspective est restée négative.

### Cadre stratégique et plan d'action

Pour une description de notre nouvelle stratégie, voir la section 2.1.4 « La stratégie du Groupe » du chapitre 2 du présent Rapport Annuel.

### Contrats commerciaux clés

Au cours des premiers mois de 2009, les créateurs de contenu ont continué à démontrer leur confiance envers Thomson.

Le 10 mars 2009, le Groupe a annoncé que sa division Technicolor a enrichi et étendu ses accords mondiaux de duplication et de distribution de DVD avec Walt Disney Studios Home Entertainment. Selon les termes de cet accord pluriannuel, en plus des services déjà existants de *mastering*, de duplication, d'emballage, de distribution et de gestion des retours, Technicolor fournira désormais des services logistiques en Amérique du Nord à Walt Disney Home Entertainment.

Le 10 mars 2009, Paramount Pictures et Thomson ont annoncé leur projet de création d'un studio de postproduction audio au sein du site de Paramount à Hollywood. Ce studio constituera le cœur du Village de postproduction de Paramount et fournira une gamme étendue de services pour l'industrie du cinéma, de la télévision et de la publicité. Projet-clé du Village de postproduction de Paramount, le nouveau studio audio disposera de deux auditoriums de mixage haut de gamme, d'un système d'enregistrement et de traitement numérique du son, ainsi que de salles de mixage pour la télévision et de cabines de postproduction audio.

## 3.8 Principes comptables du Groupe sujets à estimations et jugements

Les principales règles appliquées par le Groupe sont présentées dans la note 2 des états financiers consolidés du Groupe. Certains principes utilisés font appel au jugement de la Direction du Groupe dans le choix des hypothèses adoptées pour le calcul d'estimations financières, lesquelles comportent, en raison de leur nature, une certaine part d'incertitude. La Direction base ces estimations sur des données historiques comparables et sur différentes autres hypothèses qui, au regard des circonstances, sont jugées les plus raisonnables

et probables, celles-ci servant de base à la détermination des valeurs des actifs et passifs et des produits et charges. Les circonstances et les résultats futurs peuvent différer de ces hypothèses et estimations. Les principes comptables utilisés par le Groupe lors de la préparation des comptes consolidés qui nécessitent la mise en œuvre de jugements et d'estimations ayant un impact significatif sur les comptes consolidés en IFRS sont présentés dans la note 3 des états financiers consolidés du Groupe.



### 3.9 Changements de méthodes comptables

Les principes comptables suivis par le Groupe en 2008 sont identiques à ceux appliqués pour la préparation des états financiers du Groupe au 31 décembre 2007, à l'exception des amendements et interprétations décrits dans la note 2 des états financiers du Groupe, applicables au 1<sup>er</sup> janvier 2008 et qui n'ont pas d'impact sur les états financiers du Groupe.

Pour davantage d'informations sur les principes comptables appliqués par le Groupe, voir la note 2 des états financiers consolidés du Groupe.

### 3.10 Informations complémentaires liées à la cotation du Groupe au New York Stock Exchange

Du fait de sa cotation sur le New York Stock Exchange, Thomson doit satisfaire à certaines obligations d'information réglementaires spécifiques aux États-Unis. Dans ce cadre, le « Form 20-F », équivalent américain du document de référence sera déposé auprès de la Securities and Exchange Commission (« SEC »).

Ce document, qui fera l'objet d'un rapport d'audit de nos Commissaires aux Comptes, n'est pas disponible à la date

du dépôt du présent Rapport Annuel auprès de l'Autorité des marchés financiers.

Lorsqu'il sera déposé auprès de la Securities and Exchange Commission, le « Form 20-F » sera disponible sur le site Internet de la SEC ([www.sec.gov](http://www.sec.gov)) ainsi que sur celui de la Société ([www.thomson.net](http://www.thomson.net)).

### 3.11 Évolution du périmètre de consolidation en 2008

#### (a) Principales acquisitions et regroupements d'entreprises

Le 1<sup>er</sup> juillet 2008, Thomson a conclu un accord à long terme avec NBC Universal, l'une des chaînes de Télévision commerciale leader aux États-Unis pour assurer les prestations de diffusion de ses trente et une chaînes aux États-Unis, Europe et en Asie. Thomson a repris les immobilisations et les employés ainsi que les différents risques et avantages correspondants à partir du 1<sup>er</sup> juillet 2008 pour un prix de 1 million de dollars US (équivalent à 0,7 million d'euros à la date de transaction). Les activités ont été consolidées à partir de cette date et incluses dans Technicolor.

Le 31 juillet 2008, Thomson a acheté à Televisa son activité de réseau de diffusion sur les lieux de vente qui inclut le réseau de télévision installé chez Wal-Mart à Mexico et un contrat à

long terme avec Wal-Mart. Cette acquisition s'est faite pour un prix de 8 millions de dollars US (équivalent à 6 millions d'euros à la date de transaction) qui sera payé sur la durée du contrat avec Wal-Mart. L'activité de Televisa a été consolidée depuis la date d'acquisition dans Technicolor.

#### (b) Principales cessions

Le 30 septembre 2008, Thomson a cédé son usine de décodeurs située à Genlis (France) à Novatech Industries. Thomson s'est engagé à subventionner ce transfert à hauteur d'un montant maximum de 15 millions d'euros si certaines conditions sont remplies concernant le maintien d'un niveau d'effectif employé. Cet engagement a été comptabilisé dans les comptes consolidés du Groupe au 31 décembre 2008.

Le 28 novembre 2008, Thomson a vendu ses activités de transfert numérique cinématographique (qui faisaient auparavant partie des activités Grass Valley au sein de Thomson Grass Valley) à des investisseurs privés contrôlés par PARTER Capital Group, groupe allemand spécialisé dans le domaine du conseil en capital-investissement. La perte totale liée à cette cession s'élève à 23 millions d'euros.

### (c) Autres opérations

Le 1<sup>er</sup> septembre 2008, Thomson et NXP ont créé une société commune NuTune dans le domaine des Tuners, Thomson en détient 45 % et NXP 55 %. Thomson n'a ni le contrôle ni le contrôle conjoint de cette co-entreprise et consolide NuTune en mise en équivalence depuis le 1<sup>er</sup> septembre 2008. L'activité Tuners faisait partie de Technologie et a été consolidée jusqu'au 1<sup>er</sup> septembre 2008. Thomson a comptabilisé l'apport de son activité comme une cession et a enregistré sa participation de 45 % détenue dans NuTune comme une acquisition.

## 3.12 Prises de participations en France en 2008

En application de l'article L. 233-6 du Code de commerce, il est précisé que le Groupe n'a réalisé aucune prise de participations en France au cours de l'exercice 2008.

## 3.13 Évolution du périmètre de consolidation en 2007

### (a) Principales acquisitions

Le 18 décembre 2006, Thomson a signé avec ITV, le plus important groupe de télévision commerciale privé du Royaume-Uni, un contrat de longue durée pour assurer les prestations de diffusion de ses six chaînes nationales, notamment ITV1. Selon les termes du contrat, Thomson a repris, à compter du 2 janvier 2007, l'exploitation des centres de diffusion, ce qui inclut les actifs, les salariés, ainsi que les différents risques et avantages correspondants. Le prix de la transaction s'est élevé à 4 millions de livres sterling (équivalent à 7 millions d'euros à la date de transaction). Les activités liées à ITV ont été consolidées à compter du 2 janvier 2007 dans Technicolor.

Le 11 janvier 2007, Thomson a exercé son option de rachat sur les 25 % d'intérêts minoritaires résiduels de Technicolor Universal Media Services LLC of America pour 16 millions de dollars US (équivalent à 12 millions d'euros à la date de transaction). Ce rachat fait suite à l'acquisition initiale faite en juin 2002 par Thomson de 60 % du capital (cette société faisant partie du périmètre acheté lors de l'acquisition des activités de services de Panasonic Disc) suivie d'acquisitions complémentaires à hauteur de 15 %. Cette société est consolidée par intégration globale depuis le 25 juin 2002 et le montant optionnel dû aux actionnaires minoritaires était

comptabilisé au 31 décembre 2006 au bilan en dette pour un montant estimé à 12 millions d'euros.

Le 16 janvier 2007, Thomson a exercé son option de rachat sur les 22 % d'intérêts minoritaires résiduels de Technicolor Network Services UK Limited (anciennement Corinthian Television Facilities Ltd.) pour 3 millions d'euros. Cette transaction fait suite à l'acquisition initiale faite en octobre 2004 par Thomson de 78 % du capital de la Société. Cette société est consolidée par intégration globale depuis le 27 octobre 2004 et le montant optionnel dû aux actionnaires minoritaires était comptabilisé au 31 décembre 2006 au bilan en dette pour un montant estimé à 3 millions d'euros.

Le 13 février 2007, Thomson a acquis 51 % de la société Paprikaas Interactive Services Pty Limited, un des leaders en Inde dans le domaine de l'animation et des jeux vidéo puis a augmenté sa participation à 63 %, pour un montant total de 5 millions de dollars US (équivalent à 4 millions d'euros à la date de transaction) versés en numéraire. Depuis lors, cette société est consolidée au sein de Technicolor.

Le 30 juillet 2007, Thomson a acquis la société SyncCast, un des premiers fournisseurs de services externalisés pour médias numériques, principalement sur les réseaux IP, pour un prix

de 13 millions de dollars (équivalent à 10 millions d'euros à la date de la transaction). Le prix pourrait atteindre 20 millions de dollars US, si les conditions tenant au versement d'un complément de prix (qui interviendrait au cours de l'exercice 2010) étaient respectées. La société est consolidée depuis le 30 juillet 2007 et est intégrée au sein de Technicolor.

### (b) Principales cessions

Le 21 décembre 2006, Thomson a signé un accord pour la cession de ses activités dans le domaine des accessoires électroniques grand public aux États-Unis avec Audiovox Corporation. La vente définitive est intervenue le 29 janvier 2007 pour un prix de 59 millions de dollars US versé en numéraire (équivalent à 42 millions d'euros au taux moyen de l'année 2007 et 44 millions d'euros à la date de transaction), basé sur le niveau de fonds de roulement à cette date.

Le 16 octobre 2007, Thomson a signé un accord pour la cession de ses activités Audio-Vidéo aux États-Unis et dans le reste

du monde (excepté l'Europe) avec Audiovox Corporation. La vente définitive est intervenue le 31 décembre 2007 pour un prix de 19 millions de dollars US versé en numéraire (équivalent à 13 millions d'euros à la date de transaction), basé sur le niveau de l'actif net à cette date.

Le 21 décembre 2007, Thomson a vendu les actifs opérationnels de Gyration Inc à Movea S.A., une société spécialisée dans les technologies de capture de mouvements. Dans le cadre de cette transaction, Thomson a acquis une participation minoritaire de 10,5 % dans Movea.

Le 31 décembre 2007, Thomson a vendu ses activités Audio-Vidéo et Accessoires Skymaster en Allemagne à Arques Industries pour une valeur de un euro. Dans cet accord, Thomson a réalisé un abandon de créances vis-à-vis de l'entité cédée pour un montant de 33 millions d'euros et l'a recapitalisée pour 11 millions d'euros en 2008. Cette obligation a été comptabilisée dans les états financiers consolidés 2007 du Groupe.

## 3.14 Prises de participations en France en 2007

En application de l'article L. 233-6 du Code de commerce, il est précisé que le Groupe a réalisé les opérations suivantes au cours de l'exercice 2007 :

- le 11 décembre 2007, le Groupe, via sa filiale Thomson Telecom S.A.S., a constitué une société commune avec France Telecom (60 %) et Sagem (20 %). Thomson Telecom S.A.S. détient ainsi 20 % de HNSA S.A., qui commercialise des solutions dans le domaine des télécommunications, de l'informatique, de la télématique et de la communication, et visant à la fourniture de solutions logicielles permettant de faire fonctionner ensemble les équipements multimédias du réseau domestique ;

- le 21 décembre 2007, Thomson a vendu les actifs opérationnels de Gyration Inc à Movea S.A. Dans le cadre de cette transaction, le Groupe a acquis, via sa filiale Thomson Multimedia Sales International S.A.S., une participation de 10,5 % dans Movea S.A., société ayant développé une solution (matérielle et logicielle) de capture du mouvement (*motion capture*) à destination des produits du grand public (pilote multimédia, interface utilisateur, jeux, etc.) ainsi qu'à destination de quelques applications professionnelles, notamment pour les métiers du secteur médical (ex. kinésithérapie).

Aucune de ces participations n'était significative pour le Groupe au 31 décembre 2007.

## 3.15 Commentaires sur l'exercice 2008

Le chiffre d'affaires du Groupe et le résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts pour les années 2008 et 2007 sont présentés ci-dessous pour chacune des divisions opérationnelles du Groupe – Technicolor, Thomson Grass Valley et Technologie et pour les segments Fonctions Centrales du Groupe et Autres activités. Le résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession est présenté séparément dans la section 3.15.7 « Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession ».

Les résultats du Groupe sont présentés conformément à la norme comptable IFRS 5 et excluent par conséquent les activités traitées désormais comme non poursuivies. Les résultats des exercices 2007 et 2006 ont été ajustés pour tenir compte du périmètre actuel des activités arrêtées ou en cours de cession.

### 3.15.1 Analyse du chiffre d'affaires

Thomson a enregistré un chiffre d'affaires net de 4 840 millions d'euros pour 2008, en baisse de 12,6 % à taux de change courant par rapport à 2007, et de 7,7 % à taux de change constant. Durant l'année, le Groupe a fait face à divers éléments défavorables, incluant l'impact de la grève des scénaristes à Hollywood, des baisses de prix lors de renouvellements et de renégociations prévues de certains contrats dans les services liés aux activités de Film et de DVD, mais aussi du faible volume d'affaires dans d'autres activités en particulier publicitaires et de systèmes d'équipements de diffusion professionnelle. La décision prise par le Groupe en novembre 2008 de sortir de ses activités de Téléphonie résidentielle en Amérique du Nord a également pesé sur le chiffre d'affaires. Ces impacts négatifs ont été partiellement compensés par la croissance enregistrée par d'autres activités du Groupe, notamment les activités liées aux disques haute définition (Blu-ray™) avec une forte augmentation des volumes au second semestre 2008, et les produits d'accès pour les câblo-opérateurs, suite au contrat signé avec Comcast pour l'approvisionnement de convertisseurs numériques-analogiques, marquant le premier déploiement du Groupe sur le marché de la vidéo par le câble aux États-Unis. Les acquisitions ont eu un impact non-significatif sur le chiffre d'affaires en 2008 et 2007.

### Technicolor

Le chiffre d'affaires net consolidé de Technicolor a atteint 2 055 millions d'euros en 2008, contre 2 400 millions d'euros en 2007, soit une baisse de 7,7 % à taux de change constant. Cette évolution a reflété une forte baisse du chiffre d'affaires des activités de Services de Film et Réseaux de diffusion professionnelle, une légère baisse du chiffre d'affaires pour les Services de DVD et les Services de Contenu, et une hausse du chiffre d'affaires des activités de Services aux Diffuseurs de contenu.

Les activités de Services de Contenu (effets visuels, animation et postproduction numérique) ont enregistré une baisse de leur chiffre d'affaires de 4 % en 2008 à taux de change constant. La grève des scénaristes (*Writers Guild of America*) au début de l'année et l'anticipation d'une grève éventuelle des acteurs (*Screen Actors Guild*) ont également impacté les activités de Services de Contenu.

La contribution des supports physiques (Services de DVD et Services de Film) au chiffre d'affaires de l'exercice 2008, comparée à leur contribution au chiffre d'affaires de l'exercice 2007, a été stable. Les revenus issus des activités médias physiques représentent pour l'exercice 2008 un peu plus de 70 % des revenus totaux de Technicolor.

Les activités de Services de Film ont traité 1,13 million de kilomètres de bobines en 2008 contre 1,49 million de kilomètres en 2007. L'activité Services de Film a souffert de la grève des scénaristes (*Writers Guild of America*) au début de l'année 2008 et de l'anticipation par les studios d'une grève éventuelle des acteurs (*Screen Actors Guild*). Le chiffre d'affaires a également été affecté par la perte déjà annoncée d'un contrat de réplification de film auprès d'un client important en Amérique du Nord, et d'un calendrier de sorties des principaux clients de moindre qualité.

Le nombre de DVD répliqués en 2008 s'est élevé à 1,39 milliard d'unités, soit une baisse de 5,4 % par rapport à 2007, essentiellement liée à la baisse des ventes de SD-DVD. Cette baisse est partiellement compensée par une forte progression des ventes de disques haute définition (Blu-ray™). La croissance du chiffre d'affaires de l'activité de distribution n'a pas compensé l'impact négatif de la baisse de volumes de DVD et des baisses de prix lors de renouvellements et de

renégociations prévues de certains contrats dans les services liés aux activités de Film et de DVD.

Le chiffre d'affaires des activités de Réseaux de diffusion professionnelle (activités publicitaires pour le cinéma et systèmes d'équipements de diffusion professionnelle) a baissé de 11 % à taux de change constant en 2008. Au deuxième semestre 2008, l'activité a souffert de l'impact négatif de l'environnement économique sur le marché publicitaire.

Les activités de Services aux Diffuseurs de contenu (services aux diffuseurs audiovisuels) ont représenté une part plus importante du chiffre d'affaires de Technicolor en 2008 comparé à 2007. La croissance du chiffre d'affaires de cette activité a reflété le dynamisme commercial du Groupe aux Pays Bas (« NOB-CMF ») et l'impact positif d'un nouveau contrat en France (« LCP »).

### Thomson Grass Valley

Le chiffre d'affaires net consolidé de Thomson Grass Valley s'est élevé à 2 381 millions d'euros en 2008 contre 2 679 millions d'euros en 2007, soit une baisse de 7,5 % à taux de change constant. Cette évolution a reflété un ralentissement significatif dans l'activité Diffusion professionnelle et de Réseaux (Grass Valley) au cours du deuxième semestre 2008, avec un impact plus significatif au quatrième trimestre en raison de l'influence d'un environnement économique difficile sur les commandes.

Dans l'activité des Produits d'Accès, le Groupe a enregistré une forte croissance de ses volumes en 2008, due à des gains de parts de marché et à un mix produits plus favorable, particulièrement auprès de ses clients opérateurs satellite et câble aux États-Unis. Le chiffre d'affaires net consolidé des produits d'accès en 2008 a baissé en raison des fluctuations de change et des baisses des prix qui n'ont pas été totalement compensées par l'augmentation des volumes et le mix produits plus favorable. Les produits d'accès câble ont enregistré une forte croissance en volumes, avec 7,5 millions de décodeurs câble et modems/eMTAs livrés en 2008 (contre 5,2 millions en 2007), grâce notamment au contrat signé avec Comcast en juillet 2008 pour la livraison des convertisseurs numériques-analogiques. L'impact positif de la hausse des volumes dans les décodeurs satellite à 10,5 millions d'unités en 2008 (2007 : 10,1 millions) a été renforcé par une amélioration du mix produits, avec une proportion plus élevée de décodeurs haute-définition (HD), particulièrement auprès d'un client clé aux États-Unis. Ces effets positifs ont néanmoins été atténués par des baisses

de prix. Le Groupe a vendu en 2008 11,1 millions de produits d'accès auprès des opérateurs de télécommunications (2007 : 11,1 millions), avec des volumes stables mais des baisses de prix supplémentaires. Globalement, un total de 29,1 millions de décodeurs, modems DSL/câble et passerelles d'accès a été vendu en 2008, une forte croissance comparé au total de 26,4 millions d'unités vendues en 2007. La différence entre le total pour 2007 de 26,4 millions d'unités et celui de 23,4 millions d'unités pour 2007 publié précédemment est liée au fait que les volumes de modems câble/eMTAs sont à présent inclus dans le volume total.

Par ailleurs, la décision du Groupe de sortir des activités de téléphonie résidentielle en Amérique du Nord a entraîné une forte baisse du chiffre d'affaires dans cette activité, en particulier au cours du deuxième semestre 2008.

Le chiffre d'affaires de l'activité Plateformes de Services Logiciel, en particulier relatif aux commutateurs Cirpack et au système IPTV/Mobile TV de SmartVision, a été stable comparé à 2007.

Le chiffre d'affaires 2008 issu de l'activité Diffusion professionnelle et de Réseaux (Grass Valley) a reculé de façon significative par rapport à 2007. Au deuxième semestre 2008, l'activité a été faible reflétant i) un environnement économique mondial qui a conduit à une baisse des investissements de la part des principaux clients et au report de projets, ii) l'impact du retard du produit Mustang dans les têtes de réseaux, iii) la fin de cycles de produits pour les routeurs et équipements de switchers de routage et iv) le déclin de l'activité de solutions de postproduction qui a été vendue en novembre 2008.

### Technologie

Le chiffre d'affaires net consolidé de Technologie s'est élevé à 392 millions d'euros en 2008 contre 445 millions en 2007. Les effets de change ont pesé sur le chiffre d'affaires net à hauteur de 15 millions d'euros en 2008 affectant principalement l'activité Propriété Intellectuelle & Licences, dont le chiffre d'affaires est réalisé en grande partie en dollars.

Le chiffre d'affaires net consolidé de l'activité Propriété intellectuelle & licences a atteint 380 millions d'euros en 2008 contre 433 millions en 2007, soit une baisse de 53 millions d'euros. Les effets de change négatifs ont représenté 14 millions d'euros. Le chiffre d'affaires net consolidé de l'activité Propriété intellectuelle & licences a ainsi baissé de 9 % à taux de change



constant. En 2008, cette activité a bénéficié d'une source de revenus stable du programme MPEG-2 (administré par le biais du consortium MPEG-LA) qui a fortement contribué au chiffre d'affaires de Technologie (environ 40 % du chiffre d'affaires comparé à 30 % en 2007). D'autres nouveaux programmes comme la télévision numérique ont également contribué de manière significative. Cependant, au quatrième trimestre 2008, le chiffre d'affaires de l'activité Propriété intellectuelle & licences n'a pas bénéficié du même niveau d'éléments exceptionnels que sur la même période de 2007, en raison de la décision du Groupe de reporter en 2009 la signature de nouveaux contrats de télévision numérique afin d'extraire une plus grande valeur des brevets associés. Fin 2008, le Groupe avait plus de 1 097 contrats de licences en place, comparé à 990 fin 2007 et 959 fin 2006.

Le chiffre d'affaires de l'activité Propriété intellectuelle & licences est basé sur des estimations fondées sur des accords de licences. La différence entre le chiffre d'affaires estimé et l'encaissement pour les années 2008 et 2007 représente un excédent des encaissements sur le chiffre d'affaires estimé qui s'élève respectivement à 1,6 % et 1,8 %.

Au premier semestre 2008, le Groupe a pris la décision de fermer l'activité déficitaire de Solutions Silicium.

La contribution de l'activité de Solutions logicielles et technologiques au chiffre d'affaires de la division est restée limitée en 2008.

### Fonctions Centrales du Groupe et Autres activités

Le chiffre d'affaires des Fonctions Centrales du Groupe (4 millions d'euros en 2008 et 6 millions d'euros en 2007) concerne principalement les prestations de services facturées à des tiers et représente une part non significative du chiffre d'affaires du Groupe.

Le chiffre d'affaires des Autres activités a atteint 8 millions d'euros en 2008 (contre 10 millions d'euros en 2007), reflétant principalement une baisse du chiffre d'affaires externe des activités après-vente du Groupe.

### 3.15.2 Résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts

Le résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts a baissé de 1 683 millions d'euros à (1 303) millions d'euros en 2008. Cette perte est principalement due aux dépréciations d'actifs et de survaleurs pour un montant de 1 459 millions d'euros et à des charges de restructurations.

Compte tenu de l'impact significatif des dépréciations d'actifs sur les résultats de l'exercice 2008, Thomson présente, en complément des résultats publiés et dans le but de fournir une vision plus comparable de l'évolution de sa performance opérationnelle, un ensemble d'indicateurs ajustés qui excluent les effets n'ayant pas d'impact sur la trésorerie de ces dépréciations d'actifs, les coûts de restructurations ainsi que les charges financières hors sortie de trésorerie. Ces ajustements, dont un résumé est présenté en section 3.15.9 du présent chapitre, ont un impact total négatif sur le résultat net du Groupe de 1 459 millions d'euros pour 2008, contre un impact positif de 20 millions d'euros pour 2007.

#### Pertes de valeur sur actifs non courants opérationnels

En 2008, Thomson a enregistré des pertes relatives aux dépréciations sur actifs opérationnels non courants de 1 106 millions d'euros (contre 6 millions d'euros en 2007).

- Les dépréciations de survaleurs ont atteint 739 millions d'euros, et ont porté pour l'essentiel sur l'activité Grass Valley (378 millions d'euros) à la suite de la forte dégradation des conditions de marché et de retards dans des programmes de développement. La survaleur dans l'activité Services de DVD du Groupe a été réduite de 139 millions d'euros pour tenir compte de la baisse des volumes et d'une pression tarifaire plus importante que ce qui avait été anticipé auparavant. La survaleur dans les activités de Service de Film et de Contenu du Groupe a été diminuée de 143 millions d'euros pour tenir compte de l'érosion des prix dans la réplique photochimique et afin d'intégrer la décision du Management de sortir des activités de cinéma numérique en 2009. Pour davantage d'informations, voir la note 9 des notes aux comptes consolidés du Groupe.
- Les dépréciations d'actifs incorporels ont atteint 219 millions d'euros, reflétant principalement l'alignement de la valeur des relations clients chez Technicolor due à la pression sur



les volumes et les prix dans les médias physiques (Film et DVD). Les dépréciations d'actifs corporels se sont élevées à 136 millions d'euros, reflétant essentiellement la sortie anticipée de certaines activités de l'activité Services de Film et à l'impact des dépenses d'investissement sur la rentabilité des contrats du Groupe dans les activités de Services aux Diffuseurs de contenu. Pour davantage d'informations, voir la note 9 des notes aux comptes consolidés du Groupe.

### **Autres produits (charges)**

Les autres produits et charges ont représenté une dépense de 1 135 millions d'euros en 2008, incluant une dépréciation des survaleurs liées aux écarts d'acquisitions et relations clients de 1 106 millions d'euros, comparé à un profit de 111 millions d'euros en 2007, qui incluait des gains sur cession d'actifs corporels pour 47 millions d'euros liés à Technicolor et un gain de 63 millions d'euros lié à la modification du régime de couverture médicale aux États-Unis.

### **Coût de l'activité**

Le coût de l'activité s'est élevé à 3 904 millions d'euros en 2008 (contre 4 251 millions d'euros en 2007), soit une baisse de 347 millions d'euros par rapport à 2007, résultant principalement de la baisse du chiffre d'affaires. La baisse des coûts matériaux en pourcentage des revenus a été partiellement compensée par une hausse des coûts directs de personnel et autres coûts des marchandises vendues. Les coûts matériaux ont baissé davantage que le chiffre d'affaires net consolidé. De ce fait, la marge brute était de 936 millions d'euros en 2008 ou 19,3 % du chiffre d'affaires net consolidé (contre 1 289 millions d'euros en 2007, soit 23,3 % du chiffre d'affaires net 2007).

### **Coûts de restructuration**

Les frais de restructuration des activités poursuivies se sont élevés à 204 millions d'euros en 2008 (contre 82 millions d'euros en 2007). En 2008, Thomson a lancé un important programme de restructuration afin de réduire sa base de coûts, en particulier au sein des activités Thomson Grass Valley (sortie des activités de téléphonie résidentielle en Amérique du Nord, cession de l'activité de transfert de film numérique, vente du site de production basé à Genlis) et des activités Technicolor.

### **Frais commerciaux et administratifs**

Les frais de vente et marketing ont atteint 306 millions d'euros en 2008, soit 6,3 % du chiffre d'affaires net (contre 292 millions d'euros en 2007, soit 5,3 % du chiffre d'affaires net 2007), en augmentation de 14 millions d'euros par rapport à 2007.

Les frais administratifs se sont élevés à 359 millions d'euros en 2008, soit 7,4 % du chiffre d'affaires net en 2008 (contre 393 millions d'euros en 2007, soit 7,1 % du chiffre d'affaires net 2007), en baisse de 34 millions d'euros par rapport à 2007. Cette diminution est en partie liée à des efforts de réduction de coûts au sein de Thomson Grass Valley et de Technicolor.

### **Frais de recherche et développement**

Les dépenses de recherche et développement (R&D) des activités poursuivies (hors financements externes) se sont élevées à 235 millions d'euros en 2008, soit 4,9 % du chiffre d'affaires net en 2008 (contre 253 millions d'euros en 2007, soit 4,6 % du chiffre d'affaires net en 2007), en retrait de 18 millions d'euros par rapport à 2007. En 2008, les dépenses de recherche et développement de Technologie se sont élevées à 45 millions d'euros, celles-ci incluant les opérations de recherche centrale « Recherche et innovation » du Groupe.

### **Technicolor**

La perte des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts de Technicolor s'élève à 731 millions d'euros en 2008, contre 115 millions d'euros en 2007, une baisse de 846 millions d'euros. Les dépréciations de survaleurs sur actifs non-courants opérationnels et les autres éléments non-courants pour Technicolor se sont élevés à une perte de 645 millions d'euros en 2008 contre un gain de 43 millions d'euros en 2007.

Le résultat des activités de Services de Contenu et Services de Film a souffert de l'impact négatif de la grève des scénaristes (*Writers Guild of America*) début 2008 et de l'anticipation des studios d'une grève potentielle des acteurs (*Screen Actors Guild*). L'activité Services de Film a également souffert d'un retard dans l'adaptation de la structure des coûts à des volumes plus réduits, du fait de la perte précédemment annoncée d'un contrat de réplification de film auprès d'un client clé en Amérique du Nord.

Au sein de l'activité Services de DVD, la poursuite des opérations de réduction de coûts a permis de compenser presque totalement l'impact négatif de la baisse des prix et

des volumes, ainsi que l'augmentation du coût des matières premières liée à la hausse du prix du pétrole en 2008.

Le résultat de l'activité Services aux Diffuseurs de contenu (services aux diffuseurs audiovisuels) s'est inscrit en légère baisse, en raison principalement de l'augmentation des charges de dépréciation et opérationnelles liées aux infrastructures pour le contrat ITV sur le site du Royaume-Uni.

Le résultat de l'activité de Réseaux de diffusion professionnelle (activités publicitaires pour le cinéma et systèmes d'équipements de diffusion professionnelle) a été affecté par la forte baisse du chiffre d'affaires, lié à l'impact d'un environnement économique difficile sur le marché publicitaire.

Les frais de restructuration se sont élevés à 42 millions d'euros en 2008 comparé à 71 millions d'euros en 2007.

### Thomson Grass Valley

La perte des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts de Thomson Grass Valley s'est élevée à 617 millions d'euros en 2008, contre 28 millions en 2007. Les dépréciations de survaleurs sur actifs non-courants opérationnels et les autres éléments non-courants pour Thomson Grass Valley se sont élevés à une perte de 449 millions d'euros en 2008, contre un gain de 4 millions d'euros en 2007.

Au sein des Produits d'Accès, l'impact de la pression sur les prix a été partiellement compensé par une amélioration significative de la structure des coûts liée à l'introduction de nouveaux produits et à des économies sur l'approvisionnement, et par un mix produits plus favorable.

L'activité Diffusion professionnelle et de Réseaux a subi des conditions de marché défavorables, en particulier au deuxième semestre 2008 où la baisse du chiffre d'affaires a eu un impact négatif significatif sur le résultat.

Les frais de restructuration se sont élevés à 112 millions d'euros en 2008 (contre 11 millions d'euros en 2007). L'augmentation des frais de restructuration en 2008 a résulté de la décision du Groupe de sortir des activités de téléphonie résidentielle en Amérique du Nord et de la ligne de produits d'équipement de transfert numérique cinématographique au sein de Grass Valley.

### Technologie

Le résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts de Technologie a atteint 245 millions d'euros en 2008, contre 316 millions en 2007, soit une marge bénéficiaire de 62,5 % en 2008 contre 71,0 % en 2007. La baisse du résultat est liée en partie à des dépréciations de survaleurs sur actifs non-courants opérationnels et les autres éléments non-courants qui se sont élevés à une perte de 22 millions d'euros en 2008, comparé à un gain de 7 millions d'euros en 2007.

Malgré la baisse du chiffre d'affaires au sein de l'activité Propriété intellectuelle & Licences, la poursuite de l'optimisation de la structure des coûts a permis une stabilité de la marge opérationnelle avant charge financières nettes, impôts et dépréciations d'actifs et de survaleurs comparé à 2007.

Les frais de restructuration se sont élevés à 3 millions d'euros en 2008 et n'étaient pas matériels en 2007.

### Fonctions Centrales du Groupe et Autres activités

Le résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts des Fonctions Centrales du Groupe s'est élevé à 102 millions d'euros de perte en 2008 (contre 74 millions de perte en 2007). Les frais de restructuration se sont élevés à 13 millions d'euros en 2008 (contre 2,2 millions d'euros en 2007) et les autres éléments non-courants ont représenté une charge de 2 millions d'euros en 2008 (contre un gain de 9 millions d'euros en 2007).

Les Autres activités poursuivies ont enregistré une perte avant charges financières nettes et impôts de 98 millions d'euros en 2008 (2007 : perte de 6 millions d'euros, dont des gains exceptionnels de 50 millions d'euros liés au plan de couverture médicale). Les opérations de Tubes, les opérations à Angers, les activités de fabrication de décodeurs à Genlis avant cession et l'activité après-vente aux États-Unis ont subi une perte globale de 59 millions d'euros.

### 3.15.3 Charges financières nettes

Les charges financières nettes, qui comprennent les charges d'intérêt nettes et les autres charges financières nettes, ont été de 396 millions d'euros en 2008, contre 103 millions d'euros en 2007.

### Autres charges financières nettes

Les autres éléments des charges financières nettes pour les activités poursuivies ont été de 306 millions d'euros en 2008 (contre 2 millions d'euros en 2007, dont un gain net de 34 millions d'euros sans impact de trésorerie résultant de la réévaluation à la valeur de marché du dérivé incorporé de l'obligation convertible Silver Lake). Ce montant comprend une charge (sans impact de trésorerie) de 151 millions d'euros liée à la dépréciation sur actifs de la participation du Groupe dans Videocon Industries et de 36 millions d'euros de réévaluation sur la couverture de change d'emprunts libellés en dollar US. Voir la note 10 « Charges financières nettes » des états financiers consolidés du Groupe pour davantage d'informations.

### Charges d'intérêt nettes

Les charges d'intérêt nettes liées aux activités poursuivies ont atteint 90 millions d'euros en 2008, contre 101 millions d'euros en 2007, principalement du fait de la baisse des taux d'intérêt en 2008, et malgré un niveau moyen de dette plus élevé en 2008 qu'en 2007.

### 3.15.4 Impôt sur les résultats

En 2008, la charge totale d'impôt (courant et différé) des activités poursuivies du Groupe était de 106 millions d'euros contre une charge de 27 millions d'euros en 2007.

La charge d'impôt courant en 2008 a résulté principalement des impôts courants en Australie, au Mexique, aux États-Unis et en Italie, ainsi que des retenues à la source sur les revenus d'activité liée aux Licences, qui ne peuvent que partiellement être imputés sur l'impôt à payer en France, et deviennent donc une charge complémentaire d'impôt. Grâce à la mise en place d'un nouvel accord entre la France et le Japon, les retenues à la source ont diminué entre 2007 et 2008. La charge d'impôt courant s'est élevée à 16 millions d'euros en France (reflétant principalement les retenues à la source) et à 24 millions d'euros à l'étranger.

En 2008, Thomson a enregistré une charge nette d'impôt différé de 66 millions d'euros résultant principalement des dépréciations complémentaires sur des impôts différés actifs dans certains pays suite à la révision des prévisions d'activité.

### 3.15.5 Résultat des sociétés mises en équivalence

Le Groupe a enregistré une perte de 4 millions d'euros des sociétés mises en équivalence, comparé à un gain de 1 million d'euros en 2007, principalement liée à NuTune, une co-entreprise entre Thomson et NXP Semiconductors combinant leurs opérations respectives dans les tuners.

### 3.15.6 Résultat net des activités poursuivies

En raison des facteurs énoncés ci-dessus, la perte nette des activités poursuivies s'est élevée à 1 809 millions d'euros pour 2008, comparé à un gain net de 251 millions d'euros en 2007.

### 3.15.7 Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession

La perte des activités arrêtées ou en cours de cession enregistrée en 2008 s'est élevée à 124 millions d'euros (2007 : perte de 274 millions d'euros) ; dont 79 millions d'euros (2007 : perte de 33 millions d'euros) sont liés à la fermeture des activités Solutions Silicium et 29 millions d'euros (2007 : perte de 227 millions d'euros) liés aux activités Audio-Vidéo et Accessoires. Pour plus d'informations, voir la note 12 « Activités arrêtées ou en cours de cession » des états financiers consolidés du Groupe.

### 3.15.8 Résultat net de l'exercice

En raison des facteurs énoncés ci-dessus, la perte nette consolidée du Groupe s'est élevée à 1 933 millions d'euros en 2008 (2007 : perte de 23 millions d'euros). La perte nette attribuable aux minoritaires était de 3 millions d'euros en 2008 (2007 : 0 million d'euros). Le résultat net était par conséquent de (1 930) millions d'euros (2007 : (23) millions d'euros). La perte nette par action sur une base non-diluée, s'est élevée à 7,41 euros en 2008, comparée à une perte nette par action de 0,16 euro en 2007.

### 3.15.9 Indicateurs ajustés

Comme annoncé le 28 janvier 2009, le Groupe a nommé PriceWaterhouseCoopers comme expert indépendant pour mener une analyse des survaleurs et autres actifs du Groupe, en prenant en compte les nouvelles conditions de marché

auxquelles Thomson doit faire face, ainsi que la nouvelle orientation stratégique du Groupe. Compte tenu de l'impact significatif des dépréciations d'actifs sur les résultats 2008, Thomson présente, en plus des résultats publiés et dans le but de fournir une vision plus comparable à la fin de l'exercice 2008 de l'évolution de sa performance opérationnelle, un ensemble d'indicateurs ajustés qui excluent les effets (sans impact de trésorerie) de ces dépréciations d'actifs, des coûts de

restructurations ainsi que les charges financières sans impact de trésorerie.

Le total des ajustements sur le compte de résultat, dont un résumé est présenté dans le tableau suivant, a eu un impact total positif sur le résultat net du Groupe de 1 646 millions d'euros pour 2008, contre un impact négatif de 54 millions d'euros pour 2007.

#### RÉCONCILIATION DES INDICATEURS AJUSTÉS

<i>(en millions d'euros)</i>	2008	2007	Variation
<b>Résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts</b>	<b>(1 303)</b>	<b>380</b>	<b>(1 683)</b>
Dépréciations d'actifs incluses dans les coûts des ventes et les coûts opérationnels	(120)	(9)	
Coûts de restructurations, nets	(204)	(82)	
Pertes liées aux dépréciations sur actifs opérationnels non courants	(1 106)	(6)	
Autres revenus / (charges)	(29)	117	
<b>Résultat ajusté des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts</b>	<b>156</b>	<b>360</b>	<b>(204)</b>
En % du chiffre d'affaires	3,2 %	6,5 %	
Amortissements <sup>(1)</sup>	370	376	(6)
<b>Résultat ajusté des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts + dépréciations et amortissements</b>	<b>526</b>	<b>736</b>	<b>(210)</b>
En % du chiffre d'affaires	10,9 %	13,3 %	
Résultat net, part du Groupe	(1 930)	(23)	(1 907)
Total des ajustements inclus dans le résultat ajusté des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts	1 459	(20)	
Ajustements sans sortie de trésorerie sur charges financières <sup>(2)</sup>	187	(34)	
<b>Total des ajustements sur le compte de résultat</b>	<b>1 646</b>	<b>(54)</b>	
<b>Résultat net ajusté, part du Groupe</b>	<b>(284)</b>	<b>(77)</b>	<b>(207)</b>

(1) Après déduction faite des ajustements de 8 millions d'euros des « dépréciations d'actifs incluses dans les coûts de production et les coûts opérationnels ».

(2) En 2007 : Revalorisation à la juste valeur de la composante dérivée de l'obligation convertible SLP. En 2008 : Revalorisation de la participation financière dans Videocon et effet de change sur la couverture dollar US.

Le résultat ajusté des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts plus dépréciations et amortissements est passé de 736 millions d'euros en 2007 à 526 millions d'euros en 2008. Cette baisse a été d'une part liée à la diminution du chiffre d'affaires enregistrée en 2008, et d'autre part au retard dans l'ajustement de la base des coûts du Groupe à une activité plus réduite, en particulier dans l'activité

Services de Film et les activités d'équipements de Diffusion professionnelle et de Réseaux.

Le résultat net ajusté part du Groupe était de (284) millions d'euros en 2008 comparé à (77) millions d'euros en 2007, soit une baisse de 207 millions d'euros.

## 3.16 Commentaires sur l'exercice 2007

Le chiffre d'affaires du Groupe et le résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts pour les années 2007 et 2006 sont présentés ci-dessous pour chacune des divisions du Groupe – Technicolor, Thomson Grass Valley et Technologie et pour les segments Fonctions Centrales du Groupe et Autres activités. Le résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession est présenté séparément dans la section 3.16.7 « Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession ».

Les résultats du Groupe sont présentés conformément à la norme comptable IFRS 5 et excluent par conséquent les activités traitées désormais comme non poursuivies. Les résultats des exercices 2006 et 2005 ont été ajustés pour tenir compte du périmètre actuel des activités arrêtées ou en cours de cession. Le chiffre d'affaires et le résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts de Thomson publiés précédemment pour 2006 s'établissent respectivement à 5 854 millions d'euros et à 479 millions d'euros, dont 163 millions d'euros de chiffre d'affaires et une perte de 73 millions d'euros, respectivement, sont imputables aux activités traitées depuis comme non poursuivies en 2008 (essentiellement les composants pour les activités Tubes à Genlis, les activités après-vente en Europe et l'activité Solutions Silicium) – Voir la note 4 des états financiers consolidés du Groupe pour plus d'informations. L'analyse ci-dessous reprend ces chiffres retraités.

### 3.16.1 Analyse du chiffre d'affaires

Thomson a enregistré un chiffre d'affaires net de 5 540 millions d'euros pour 2007 (contre 5 691 millions d'euros en 2006), soit un repli de 151 millions d'euros ou de 2,7 % en un an. Les effets de change, en particulier liés à la faiblesse du dollar américain, ont réduit le chiffre d'affaires de 245 millions d'euros. Le chiffre d'affaires net du Groupe hors effets de change progresse donc de 1,7 % par rapport à 2006.

Cette diminution à taux de change courant s'explique par une légère baisse du chiffre d'affaires dans chaque division. Dans Thomson Grass Valley, la croissance du chiffre d'affaires des Produits d'Accès a été plus que compensée par le repli des ventes au sein de l'activité Diffusion professionnelle et de Réseaux, alors que dans Technicolor la baisse du chiffre

d'affaires des Supports physiques (Services liés au Film et Services de DVD) a été en partie compensée par la progression des recettes dans les activités de médias électroniques de cette division (Services de Contenu, Services aux Diffuseurs de contenu, Réseaux de diffusion professionnelle et Services pour la Diffusion électronique du contenu).

Les acquisitions effectuées en 2007 ont eu un impact limité sur les revenus 2007. L'acquisition au quatrième trimestre 2006 de NOB-CMF par l'activité Services aux Diffuseurs de contenu a contribué à hauteur de 53 millions d'euros au chiffre d'affaires de Technicolor en 2007, contre 14 millions d'euros en 2006.

### Technicolor

Le chiffre d'affaires net consolidé de Technicolor a atteint 2 400 millions d'euros en 2007, contre 2 489 millions d'euros en 2006. Le chiffre d'affaires inclut un effet de change négatif à hauteur de 123 millions d'euros. Le chiffre d'affaires net consolidé de Technicolor a progressé de 1,3 % à taux de change constant par rapport à 2006. Cette progression reflète la croissance solide des activités Services aux Diffuseurs de contenu et Réseaux de diffusion professionnelle et la croissance plus modérée des Services de Film et Services de Contenu. Comme prévu, l'augmentation des volumes de DVD et la hausse des recettes en provenance de la distribution de DVD ont été atténuées par la réduction des prix lors des renouvellements de contrats dans l'activité Services de DVD, réductions qui ont tendance à être plus importantes dans la première année du renouvellement.

Les activités de Services de Contenu ont enregistré une croissance organique de leur chiffre d'affaires pour les effets visuels (« VFX ») et les services haut de gamme tels les copies intermédiaires numériques (« DI »), tout en continuant à améliorer l'efficacité de l'organisation de leurs différentes unités. En 2007, ces activités se sont développées sur les marchés indien et chinois, notamment au travers de l'investissement dans la société Paprikaas et l'alliance stratégique nouée avec DreamWorks Animation visant à déployer des activités d'animation en Inde. Les Services de Contenu ont enregistré quelques pertes de revenus négligeables dans les derniers mois de 2007 en raison de la grève récente des membres de la *Writers Guild of America*.



Nos ventes de Supports physiques (Services de DVD et Services de Film) représentaient environ 72 % des revenus de Technicolor en 2007, contre environ 75 % en 2006.

L'activité Services de Film a traité 1,49 million de kilomètres de bobines contre 1,52 million de kilomètres en 2006. Elle a bénéficié d'un calendrier de sorties de films en salle plus dense au premier semestre 2007 comparé au premier semestre 2006, avec notamment les titres suivants : *Pirates des Caraïbes : Jusqu'au bout du monde*, *Shrek le Troisième* et *Harry Potter et l'Ordre du Phoenix*.

Au sein de l'activité Services de DVD, le nombre de DVD répliqués en 2007 s'élève à 1,47 milliard d'unités, soit une progression de 1,6 % par rapport à 2006, essentiellement liée à la hausse des volumes en Amérique du Nord et en Australie. La croissance de l'activité de distribution et la hausse des volumes n'ont que partiellement compensé l'impact des réductions de prix liées aux renouvellements de contrats en début d'année. Les principales sorties de DVD pour les « superproductions » (blockbusters) se sont comme d'habitude concentrées sur le quatrième trimestre 2007. Il s'agit notamment de *Pirates des Caraïbes : Jusqu'au bout du monde*, *Transformers*, *Shrek le Troisième* et *La Vengeance dans la peau*.

L'activité Services de distribution électronique a été renforcée au second semestre 2007 grâce à l'acquisition de SyncCast, fournisseur de solutions haut de gamme de distribution de contenu numérique en ligne sur réseau IP. L'impact de cette acquisition sur le chiffre d'affaires reste encore limité.

L'activité des Services aux Diffuseurs de contenu a enregistré une forte hausse de son chiffre d'affaires en 2007, en particulier grâce à l'expansion des services de diffusion en Europe. Parmi les grands contributeurs à cette hausse figurent l'intégration d'une année d'exercice complète de l'opérateur néerlandais de régies de diffusion, acquis au quatrième trimestre 2006, et le contrat signé avec ITV début 2007. Au sein des Réseaux de diffusion professionnelle, le chiffre d'affaires des Services de régie publicitaire sur lieux de vente est stable par rapport à 2006 sur l'Amérique du Nord, tandis que plusieurs initiatives d'expansion ont été menées au Brésil et en Europe, notamment en Pologne.

Le chiffre d'affaires des Services liés aux médias électroniques (Services de Contenu, Services aux Diffuseurs de contenu, Réseaux de diffusion professionnelle et Services de distribution électronique) représente 28 % au chiffre d'affaires total de

Technicolor en 2007 (poursuivant la tendance des années précédentes avec 25 % en 2006), reflétant la contribution relative plus importante de ces activités en croissance.

### Thomson Grass Valley

Le chiffre d'affaires net consolidé de Thomson Grass Valley est resté globalement stable, passant de 2 684 millions en 2006 à 2 679 millions d'euros en 2007, incluant un impact de 90 millions d'euros d'effets de change négatifs. À taux de change constant, le chiffre d'affaires net consolidé de Thomson Grass Valley progresse ainsi de 3,2 %.

Cette performance globale résulte d'évolutions contrastées, d'une part, une croissance des activités Produits d'Accès, et d'autre part, une chute du chiffre d'affaires de l'activité Diffusion professionnelle et de Réseaux. L'activité Produits d'Accès, qui représente 76 % du chiffre d'affaires de la division, a vu ses ventes progresser auprès des câblo-opérateurs et des opérateurs télécoms, mais son chiffre d'affaires marque un recul au quatrième trimestre 2007 comparé à la même période en 2006. L'activité Diffusion professionnelle et de Réseaux a pâti d'un ralentissement du marché au début du premier semestre 2007, conjugué à des retards dans le lancement de nouveaux produits. En outre, l'activité a de nouveau été faible au quatrième trimestre 2007, malgré une amélioration au troisième. Dans l'ensemble, le chiffre d'affaires issu des activités Diffusion professionnelle et de Réseaux a reculé par rapport à 2006.

Le chiffre d'affaires de l'activité Produits d'Accès a progressé en 2007 grâce aux ventes auprès des opérateurs satellite, câble et télécoms, une progression partiellement compensée par un repli des revenus de l'activité Téléphonie résidentielle et Réseaux domestiques. Les décodeurs câble présentent ainsi des volumes en hausse (2,3 millions de décodeurs câble vendus contre 2,0 millions en 2006) et une amélioration du mix produit, liée à la vente de produits avec un prix de vente moyen plus important. Par ailleurs, la baisse des volumes de décodeurs satellite de 11,1 millions en 2006 à 10,1 millions en 2007 a été plus que compensée par une montée en gamme de l'offre, avec une part accrue de décodeurs Haute Définition (HD). Le Groupe a vendu 11,1 millions de Produits d'Accès aux opérateurs de télécommunication (contre 10,0 millions en 2006), cette hausse des volumes étant partiellement compensée par le recul des prix. Au total, 26,4 millions de décodeurs, modems DSL et passerelles ont été vendus en 2007, soit une légère augmentation par rapport aux 23,2 millions d'unités vendues



en 2006 qui s'accompagne d'une amélioration globale du mix produit. Par ailleurs, le Groupe a commencé à commercialiser des eMTA (modems câble dual play) aux États-Unis. La différence entre le total pour 2007 de 26,4 millions d'unités et celui de 23,4 millions d'unités pour 2007 publié précédemment est liée au fait que les ventes de câbles modem/eMTA sont à présent inclus dans le total.

Dans le domaine du satellite, les volumes réalisés aux États-Unis subissent un léger recul par rapport à 2006 mais la part des boîtiers HD a progressé. L'accélération de la transition vers les produits HD (y compris les enregistreurs numériques HD) qui ont généralement un prix de vente moyen plus élevé que les produits non-HD, compensant la baisse des volumes et la diminution continue des prix. DIRECTV demeure le principal client de la division. L'activité continue également son développement sur d'autres marchés en 2007, notamment en Amérique latine, ainsi qu'auprès d'opérateurs satellite asiatiques, comme TataSky en Inde et Astro en Malaisie.

Les ventes de produits d'accès câble ont sensiblement progressé sur l'année. Les succès du Groupe ont notamment été enregistrés avec la vente de décodeurs *triple play* intégrés à l'opérateur portugais TV Cabo et les premiers modems *dual play* eMTA livrés à Comcast aux États-Unis. Dans l'ensemble, le Groupe a renforcé ses positions de leader en volume et en valeur en Europe et en Amérique latine.

Thomson a poursuivi l'expansion de ses activités auprès des opérateurs télécoms en 2007. Le déploiement de la Livebox<sup>TM</sup> de France Télécom est resté soutenu en 2007 avec l'introduction d'un nouveau système plus sophistiqué. Dans l'ensemble, l'amélioration des volumes a continué à compenser l'érosion des prix qui continue à se poursuivre. En ce qui concerne les solutions de Téléphonie résidentielle et Réseaux domestiques, le Groupe a vu ses volumes progresser dans le segment DECT (*Digital Enhanced Cordless Telecommunications*), compensant partiellement la baisse des prix.

Le chiffre d'affaires des Plateformes de Service Logiciel (notamment les commutateurs logiciels Cirpack et la plateforme SmartVision IPTV et Smartvision Mobility) a faibli en 2007 par rapport à 2006, en raison principalement du lent déploiement de la télévision sur IP et des services de télévision sur réseaux mobiles.

Le chiffre d'affaires 2007 issu de l'activité Diffusion professionnelle et de Réseaux a reculé de façon significative

par rapport à 2006. Au premier semestre 2007, l'activité a été médiocre avec des marchés défavorables et des retards de lancements de produits, notamment la caméra professionnelle LDK 8000 HD. La croissance s'est rétablie au troisième trimestre grâce, par exemple, à l'amélioration des ventes de caméras professionnelles haute définition (LDK 8000), puis elle a de nouveau fléchi au quatrième trimestre, avec une baisse des revenus. En raison de nouveaux reports d'investissements clients, certaines prévisions de ventes, notamment de contrats d'intégration de systèmes ne se sont pas concrétisées. Les commandes d'autres catégories de produits comme l'équipement de téléciné pour la postproduction et d'autres modèles plus anciens ont reculé par rapport à 2006. De nouveaux produits ont été lancés, comme le NetProcessor, la gamme ViBE d'encodeurs MPEG-4 équipés de la puce Mustang et les caméras professionnelles Infinity, mais le chiffre d'affaires généré par ces produits est resté limité en 2007.

## Technologie

Le chiffre d'affaires net consolidé de Technologie s'est élevé à 445 millions d'euros en 2007 (contre 456 millions en 2006), en repli de 11 millions d'euros. Les effets de change ont pesé sur le chiffre d'affaires net à hauteur de 31 millions d'euros en 2007 et affecté principalement l'activité Propriété Intellectuelle & Licences, dont le chiffre d'affaires est réalisé en grande partie en dollars.

Le chiffre d'affaires net consolidé de l'activité Propriété intellectuelle & licences a atteint 433 millions d'euros en 2007 (contre 445 millions en 2006), en baisse de 12 millions d'euros. Si les effets de change négatifs ont représenté 31 millions d'euros, cette activité a néanmoins bénéficié du dynamisme des nouveaux programmes de licence qui ont compensé le recul de programmes plus anciens comme la télévision analogique. C'est de nouveau le programme MPEG-2 (administré par le biais du consortium MPEG-LA) qui a le plus contribué au chiffre d'affaires de Technologie (environ 30 % en 2007 contre 24 % en 2006). D'autres programmes plus récents ont également fortement contribué au chiffre d'affaires en 2007, notamment la télévision numérique en Amérique du Nord qui s'est nettement renforcée par rapport à 2006. Le chiffre d'affaires issu des Propriété intellectuelle & licences de marques, faible en 2006, a fortement progressé. Fin 2007, le Groupe gérait plus de 990 contrats de licence, contre 959 fin 2006.

Le chiffre d'affaires de l'activité Propriété intellectuelle & Licences est basé sur des estimations fondées sur des accords

de licences. La différence entre le chiffre d'affaires estimé et l'encaissement pour les années 2007 et 2006 représente un excédent des encaissements sur le chiffre d'affaires estimé qui s'élève respectivement à 1,8 % et 1,8 %.

La contribution de l'activité Solutions logicielles et technologiques reste limitée.

### Fonctions Centrales du Groupe et Autres activités

Le chiffre d'affaires net consolidé des Fonctions Centrales du Groupe et du segment Autres activités représente 16 millions d'euros (contre 61 millions d'euros en 2006), soit un repli de 45 millions d'euros. Sur le montant total 2007, 6 millions d'euros sont liés aux Fonctions Centrales du Groupe (contre 27 millions en 2006). Le chiffre d'affaires du segment Autres activités chute à 10 millions d'euros en 2007 (contre 34 millions d'euros en 2006), principalement sous l'effet de la diminution des activités de sous-traitance du site d'Angers.

#### 3.16.2 Résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts

Le coût de l'activité s'est élevé à 4 251 millions d'euros en 2007, une diminution de 2,1 % comparé à un coût de l'activité de 4 342 millions d'euros en 2006. Ce repli est inférieur à la baisse du chiffre d'affaires de 2,6 % donnant lieu à une marge brute de 1 289 millions d'euros en 2007, soit 23,3 % du chiffre d'affaires, comparé à 1 349 millions d'euros en 2006, soit 23,7 % du chiffre d'affaires. Cette baisse de la marge brute est principalement due à une marge brute plus faible de l'activité Diffusion professionnelle et de Réseaux au sein de Thomson Grass Valley.

Les frais de vente et marketing ont atteint 292 millions d'euros en 2007, soit 5,3 % du chiffre d'affaires, contre 273 millions d'euros en 2006, soit 4,8 % du chiffre d'affaires ce qui correspond à une augmentation de 7 %, due en grande partie à l'augmentation des efforts de marketing et de vente qui n'ont pas encore donné lieu à une hausse correspondante du chiffre d'affaires.

Les frais administratifs se sont élevés à 393 millions d'euros en 2007, soit 7,1 % du chiffre d'affaires, comparé à 380 millions d'euros en 2006, soit 6,7 % du chiffre d'affaires, ce qui représente une augmentation de 3,4 %. Cette augmentation

est partiellement liée à l'accroissement des frais des activités en phase de lancement, tels que les Services aux Diffuseurs de contenu et Réseaux de diffusion professionnelle de Technicolor.

Les autres produits et charges (hors frais de vente, marketing et administratifs) ont représenté un profit de 29 millions d'euros en 2007, contre un profit de 100 millions d'euros en 2006. Cette variation s'explique par un impact plus faible en 2007 de la réduction des obligations en matière de couverture médicale des retraités alors que l'augmentation des frais de restructuration, a été largement compensée par les résultats réalisés sur cessions immobilières, comme détaillé ci-dessous.

Les frais de restructuration des activités poursuivies se sont élevés à 82 millions d'euros en 2007, contre 65 millions d'euros en 2006. En 2007, Thomson a achevé un important programme de restructuration au sein de l'activité Services liés aux DVD afin de réduire sensiblement les coûts de fabrication aux États-Unis et en Europe. En conséquence, les frais de restructuration exceptionnels de Technicolor se sont élevés à 71 millions d'euros en 2007 (contre 30 millions d'euros en 2006).

En 2007, nous avons enregistré des gains sur cessions immobilières pour un montant de 47 millions d'euros (contre 23 millions d'euros en 2006) au sein de Technicolor.

En 2007, le Groupe a poursuivi l'harmonisation, démarrée en 2006, des programmes de prise en charge des frais médicaux et des soins de santé. La dette actuarielle comptabilisée au bilan du Groupe pour les obligations relatives aux régimes de retraite a été réduite de 169 millions d'euros à 403 millions d'euros. Les actions d'harmonisation ont eu un impact de 63 millions d'euros sur le résultat opérationnel des activités poursuivies (contre 167 millions d'euros en 2006) comptabilisés pour 50 millions d'euros dans le segment Autres activités et pour le solde majoritairement dans Thomson Grass Valley.

Les dépenses de recherche et de développement (R&D) des activités poursuivies (hors financements externes) ont augmenté, passant de 243 millions d'euros en 2006 (4,3 % du chiffre d'affaires) à 253 millions d'euros en 2007 (4,6 % du chiffre d'affaires). En 2007, les dépenses de recherche et développement de Technologie s'élèvent à 47 millions d'euros et comprennent les dépenses de la recherche centrale (« Recherche et innovation ») du Groupe.

Les amortissements afférents aux activités poursuivies (notamment au titre des avances sur contrats clients et des relations contractuelles avec les clients) s'élèvent à 376 millions d'euros en 2007 (contre 447 millions d'euros en 2006).

Compte tenu de l'évolution de ces dépenses ainsi que de la diminution de 2,6 % du chiffre d'affaires (en tenant compte de l'impact négatif des fluctuations de taux de change), le résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts des activités poursuivies s'est élevé à 380 millions d'euros en 2007 (552 millions d'euros en 2006). Cette diminution résulte de la hausse des coûts de restructuration au sein de Technicolor et de la forte baisse de rentabilité de Thomson Grass Valley, en particulier au sein de l'activité Diffusion professionnelle et de Réseaux qui a été déficitaire en 2007.

### Technicolor

Le résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts de Technicolor s'élève à 115 millions d'euros en 2007, contre 160 millions d'euros en 2006. La marge opérationnelle de la division a atteint 4,8 % en 2007 contre 6,4 % en 2006. Les économies liées aux restructurations et aux initiatives de contrôle des coûts associées aux améliorations des processus aussi bien dans les activités Services de DVD que dans les Services de Contenu et Services de Film n'ont pas totalement compensé l'impact des frais de restructuration (71 millions d'euros contre 30 millions d'euros en 2006), des baisses des prix de vente suite aux renouvellements récents de certains contrats DVD, et des dépenses dédiées aux nouvelles activités liées aux médias électroniques. Cependant, la sortie de trésorerie nécessaire aux mesures de restructuration menées en 2007 (57 millions d'euros) a été couverte par les montants perçus lors des cessions immobilières, en particulier du site de Camarillo en Californie.

Au sein des activités Services de Contenu et Services de Film, l'impact positif de l'optimisation des processus internes et des transferts de production sur les sites à plus faibles coûts a été compensé par les frais de restructuration et autres coûts liés aux programmes d'optimisation et de consolidation des sites. Les résultats 2007 incluent les coûts de lancement des activités de Services de Contenu en Inde et en Chine, ainsi que la poursuite des investissements consentis pour les systèmes de cinéma numérique déployés pour plusieurs clients, dans leurs phases de beta-test.

Au sein des Services de DVD, la réduction importante des coûts de production est atténuée par la baisse des prix de vente en 2007. Cette activité, qui a supporté la majorité des frais de restructuration de Technicolor en 2007, a bénéficié d'un certain nombre d'éléments exceptionnels, notamment une importante partie de la plus-value de 47 millions d'euros engendrée par les opérations immobilières en 2007 et 14 millions d'euros relatifs au recouvrement de certaines dépenses liées à des services antérieurs.

L'activité de Services de distribution électronique reste déficitaire dans sa phase de lancement, en raison des coûts de démarrage des services de distribution de vidéo en ligne, compris notamment dans les activités de SyncCast (acquis au second semestre 2007).

La croissance du chiffre d'affaires de Services aux Diffuseurs de contenu et Réseaux de diffusion professionnelle a permis à l'activité d'accroître son bénéfice par rapport à 2006 et de financer le lancement de Services aux Réseaux de diffusion sur le lieu de vente au Brésil et en Europe.

Les éléments exceptionnels ont réduit la rentabilité de Technicolor d'un montant global net de 10 millions d'euros en 2007, qui résulte plus particulièrement de l'impact négatif des frais de restructuration de 71 millions d'euros, du gain sur la cession du site de Camarillo pour 36 millions d'euros et du crédit mentionné ci-dessus pour les Services de DVD de 14 millions d'euros.

### Thomson Grass Valley

Le résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts de Thomson Grass Valley s'est élevé à 28 millions d'euros en 2007, contre 132 millions en 2006. La marge opérationnelle de la division s'est élevée à 1,1 % en 2007, comparé à 4,9 % en 2006.

Au sein des Produits d'Accès, le résultat s'est amélioré en 2007. La transition vers les produits de haute définition en 2007 a permis d'améliorer le mix produits et de compenser l'érosion des prix de produits comparables. La rentabilité a été freinée par le creux d'activité du quatrième trimestre 2007, comparé à la même période en 2006, en raison de la réduction par les clients de leurs stocks.

L'activité Diffusion professionnelle et de Réseaux a subi des pertes sur l'année 2007 (après une situation bénéficiaire

en 2006), reflétant une perte opérationnelle mais incluant également des charges exceptionnelles à la fois sur le premier et le second semestre 2007. La performance en 2007 tient à des conditions de marché plus mauvaises que prévu et aux problèmes rencontrés dans les lancements de nouveaux produits, en particulier au premier semestre. Si les pertes du second semestre 2007 ont été inférieures à celles du premier, le manque à gagner au quatrième trimestre par rapport aux prévisions (et comparé à la période correspondante en 2006) a pesé significativement sur le résultat d'exploitation et annulé l'impact initial des programmes de réduction des coûts mis en place suite à la perte enregistrée au premier semestre. Les éléments exceptionnels comprenaient des dépréciations de stocks sans sortie de trésorerie.

### Technologie

Le résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts de Technologie a atteint 316 millions d'euros en 2007, contre 322 millions en 2006, soit une marge bénéficiaire de 71,1 % en 2007 contre 70,6 % en 2006.

En 2007, le résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts de l'activité Propriété intellectuelle & licences a atteint 363 millions d'euros contre 368 millions en 2006, soit un recul de 5 millions d'euros. La marge de cette activité s'est établie à 83,8 % en 2007 contre 82,7 % en 2006. Pendant l'année, l'activité Propriété Intellectuelle & Licences a renforcé l'accent mis sur l'optimisation des opérations de dépôt et de suivi des brevets.

Les coûts de recherche au sein de Technologie ont représenté au total 47 millions d'euros en 2007, soit une légère baisse par rapport à 2006 (50 millions d'euros).

### Fonctions Centrales du Groupe et Autres activités

Le résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts lié aux Fonctions Centrales du Groupe s'est élevé à 79,7 millions d'euros de perte en 2007 (contre 61,7 millions de perte en 2006).

En 2007, les activités poursuivies du segment Autres activités ont affiché une perte de 6 millions d'euros (contre un gain de 15 millions d'euros en 2006). Des gains exceptionnels de 50 millions d'euros résultant des modifications des régimes de couverture médicale en 2007 ont largement compensé les pertes subies dans les autres activités poursuivies. D'autres

éléments exceptionnels venant impacter le résultat des autres activités poursuivies sont estimés à une charge totale de 16 millions d'euros.

### 3.16.3 Charges financières nettes

Les charges financières nettes qui comprennent les charges d'intérêt nettes et les autres charges financières nettes se sont élevées à 103 millions d'euros en 2007 (contre 202 millions d'euros en 2006).

#### Charges d'intérêt nettes

Les charges d'intérêt nettes liées aux activités poursuivies ont atteint 101 millions d'euros en 2007 (contre 90 millions d'euros en 2006). Cette hausse résulte principalement de la hausse des taux d'intérêt moyens en euro au cours de 2007 malgré un niveau de dette moyen légèrement plus faible en 2007 par rapport à 2006.

#### Autres charges financières nettes

Les autres éléments des charges financières nettes pour les activités poursuivies ont été de 2 millions d'euros en 2007 (112 millions d'euros en 2006, dont 70 millions d'euros de charges liées à notre participation dans TCL Multimedia). Ce montant comprend un gain net de 34 millions d'euros (sans impact de trésorerie) sur la réévaluation à la valeur de marché du dérivé incorporé de l'obligation convertible Silver Lake (gain de 4 millions d'euros en 2006).

### 3.16.4 Impôt sur les résultats

En 2007, la charge totale d'impôt (courant et différé) des activités poursuivies du Groupe est égale à 27 millions d'euros contre une charge nulle en 2006.

La charge courante de 53 millions d'euros en 2007 (contre 59 millions en 2006) résulte principalement des impôts courants comptabilisés en Australie, au Canada, au Royaume-Uni et des retenues à la source sur les revenus de l'activité Propriété Intellectuelle & Licences, qui ne sont que partiellement imputables sur l'impôt à payer en France, et deviennent donc une charge complémentaire d'impôt. La charge d'impôt courante s'élève à 26 millions d'euros en France (reflétant principalement les retenues à la source) et à 27 millions d'euros à l'étranger.

En 2007, Thomson a enregistré un profit d'impôt différé de 26 millions d'euros (59 millions d'euros en 2006) résultant principalement (i) de l'activation d'impôts différés précédemment non reconnus sur la France à hauteur de 139 millions d'euros et correspondant à l'activation des pertes en France, du fait d'une meilleure visibilité sur les profits futurs de l'activité Propriété intellectuelle & licences et grâce à la fin des activités qui étaient déficitaires et qui sont maintenant vendues ou arrêtées, et (ii) d'une dépréciation de 100 millions d'euros aux États-Unis résultant d'une rentabilité future à court terme plus faible que prévue antérieurement selon nos estimations.

La charge courante d'impôt en 2006 résultait en particulier des impôts courants comptabilisés aux Pays-Bas, aux États-Unis, en Australie, au Mexique et au Canada, ainsi que des retenues à la source sur les revenus de licences qui ne sont que partiellement imputables sur l'impôt à payer en France et deviennent donc une charge complémentaire d'impôt.

Thomson a enregistré un profit d'impôt différé actif sur l'année 2006 de 59 millions d'euros, principalement du fait de la suppression des retenues à la source japonaises sur les revenus de licences perçus en France.

### 3.16.5 Résultat des sociétés mises en équivalence

Suite à la cession de la majeure partie de la participation du Groupe dans la société TCL Multimedia en 2006, il n'y a eu aucun résultat significatif des sociétés mises en équivalence en 2007, contre une perte de 86 millions d'euros en 2006 liée principalement à la participation détenue alors par le Groupe dans TCL Multimédia.

### 3.16.6 Résultat net des activités poursuivies

En raison des facteurs énoncés ci-dessus, le résultat net des activités poursuivies s'est élevé à 251 millions d'euros pour 2007 (comparé à 264 millions d'euros en 2006).

### 3.16.7 Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession

Les résultats pour 2007 et 2006 incluent des activités classées en activités arrêtées ou en cours de cession, selon la norme IFRS 5, notamment les activités Solutions Silicium (reclassées

en 2008 comme activités arrêtées), Audio-Vidéo (AV) et les activités Accessoires (collectivement dénommées « AVA »), ainsi que l'activité Tubes et composants de Genlis et de service après-vente en Europe (reclassées en 2007 comme activités arrêtées). Les résultats de 2006 ont été ajustés pour tenir compte de ce changement de périmètre des activités arrêtées ou en cours de cession, conformément aux IFRS.

Les pertes totales imputables aux activités arrêtées ou en cours de cession en 2007 s'élèvent à 274 millions d'euros, dont 33 millions liés aux opérations reclassées en activités arrêtées en 2008 (pertes de 209 millions d'euros en 2006, dont 25 millions imputables aux opérations reclassées en 2008). La plus grande partie des charges de 2007 est liée aux pertes d'exploitation et aux dépréciations issues de la fin des activités « Audio Vidéo Accessoires » en 2007, en particulier les coûts liés à la sortie des activités AVA Europe.

La cession de l'activité Accessoires en Amérique du Nord à Audiovox a été achevée le 29 janvier 2007. L'activité Audio-Vidéo (AV) hors Europe a également été rachetée par Audiovox fin décembre 2007. Le 16 octobre 2007, Thomson a annoncé la fermeture de l'activité AVA Europe, à l'exception des activités Skymaster en Allemagne qui ont été cédées le 31 décembre 2007 à une société allemande, Arques Industries.

La perte 2007 des activités arrêtées ou en cours de cession de 274 millions d'euros s'est traduite par une sortie de trésorerie de 180 millions d'euros. Pour plus d'informations, voir la note 12 « Activités arrêtées ou en cours de cession » des états financiers consolidés du Groupe.

### 3.16.8 Résultat net de l'exercice

En tenant compte de l'impact négatif de la perte des activités arrêtées ou en cours de cession (274 millions d'euros contre 209 millions en 2006), la perte nette consolidée du Groupe s'est établie à 23 millions d'euros en 2007 (contre un bénéfice de 55 millions d'euros en 2006). La perte nette par action sur une base non-diluée, s'est élevée à 0,16 euro, comparé à un gain net par action de 0,14 euro en 2006.



## 3.17 Trésorerie et capitaux

### 3.17.1 Flux de trésorerie

(en millions d'euros)	2008	2007	2006
Variation nette de la trésorerie d'exploitation des activités poursuivies	(156)	483	548
Flux de trésorerie d'exploitation nets utilisés par les activités arrêtées ou en cours de cession	(162)	(202)	(133)
<b>Variation nette de la trésorerie d'exploitation</b>	<b>(318)</b>	<b>281</b>	<b>415</b>
Variation nette de la trésorerie d'investissement des activités poursuivies	(330)	(162)	(303)
Flux de trésorerie d'investissement nets générés/(utilisés) par les activités arrêtées ou en cours de cession	(21)	23	(163)
<b>Variation nette de la trésorerie d'investissement</b>	<b>(351)</b>	<b>(139)</b>	<b>(466)</b>
Variation nette de la trésorerie de financement des activités poursuivies	870	(860)	383
Flux de trésorerie de financement nets générés/(utilisés) par les activités arrêtées ou en cours de cession	-	(1)	(10)
<b>Variation nette de la trésorerie de financement</b>	<b>870</b>	<b>(861)</b>	<b>373</b>
Effets des variations de change sur la trésorerie	(4)	(20)	(7)
<b>Augmentation / (diminution) nette de la trésorerie</b>	<b>201</b>	<b>(719)</b>	<b>322</b>
<b>TRÉSORERIE À LA CLÔTURE DE LA PÉRIODE</b>	<b>769</b>	<b>572</b>	<b>1,311</b>

#### Variation nette de la trésorerie d'exploitation

La variation nette de la trésorerie d'exploitation s'est élevée à (318) millions d'euros en 2008 (contre 281 millions d'euros en 2007 et 415 millions d'euros en 2006), et est principalement attribuable au déclin des activités poursuivies.

#### Activités poursuivies

La variation nette de la trésorerie d'exploitation des activités poursuivies s'est élevée à (156) millions d'euros en 2008, comparée à 483 millions d'euros en 2007 (548 millions d'euros en 2006). Cette variation reflète :

- une réduction par rapport à 2007 du recours à l'affacturage pour (250) millions d'euros et une réduction des avances clients, ainsi qu'à l'alignement progressif du cycle de paiement des fournisseurs avec les conditions contractuelles. Ces mesures ont été nécessaires dans un contexte de recours au crédit limité et dans un environnement commercial plus difficile ;
- la variation du besoin en fonds de roulement et autres actifs et passifs (incluant les avances sur contrats) a eu un impact négatif de 327 millions d'euros en 2008 comparé à un impact

positif de 55 millions d'euros en 2007 (impact négatif de 8 millions d'euros en 2006) ;

- le montant des flux de trésorerie provenant des activités poursuivies est également impacté par les flux de trésorerie utilisés pour les restructurations, lesquels ont atteint 58 millions d'euros en 2008, contre 87 millions d'euros en 2007 (52 millions d'euros en 2006) ;
- les intérêts payés, nets des intérêts reçus se sont élevés à 83 millions d'euros en 2008 (contre 84 millions d'euros en 2007 et 78 millions d'euros en 2006) ; à cela s'ajoutaient 59 millions d'euros versés en 2006 au titre de la prime de remboursement provisionnée sur les obligations convertibles émises en octobre 2000 ; et
- les impôts payés sur les résultats se sont élevés à 37 millions d'euros en 2008 (contre 69 millions d'euros en 2007 et 42 millions d'euros en 2006).

La perte des activités poursuivies a atteint 1 809 millions d'euros en 2008, comparé à un gain de 251 millions d'euros en 2007 (264 millions d'euros en 2006). Les éléments sans impact sur la trésorerie inclus dans cette perte sont principalement (i) la dépréciation d'actifs s'élevant à 1 155 euros en 2008 (contre 22 millions d'euros en 2007 et 3 millions d'euros en 2006), (ii) des amortissements d'actifs de 537 millions d'euros en 2008, (contre



375 millions d'euros en 2007 et 447 millions d'euros en 2006), et (iii) une augmentation non monétaire nette sur les provisions de 129 millions d'euros en 2008 (contre une reprise de 130 millions d'euros en 2007 et de 155 millions d'euros en 2006).

### Activités arrêtées ou en cours de cession

Le montant des flux de trésorerie d'exploitation nets utilisés par les activités non poursuivies s'est élevé à 162 millions d'euros en 2008 (contre 202 millions d'euros en 2007 et 133 millions d'euros en 2006).

### Variation nette de la trésorerie d'investissement

Le montant des flux de trésorerie nets utilisés pour les investissements s'est élevé à 351 millions d'euros en 2008 (contre 139 millions d'euros en 2007 et 466 millions d'euros en 2006).

### Activités poursuivies

L'augmentation des sorties de trésorerie destinées aux investissements effectués dans le cadre des activités poursuivies de 162 millions d'euros en 2007 à 330 millions d'euros en 2008 (303 millions d'euros en 2006) résulte principalement de la baisse des encaissements liés à la cession d'immobilisations corporelles s'élevant à 6 millions d'euros en 2008, contre 111 millions d'euros en 2007 et de la trésorerie mise en nantissement (35 millions d'euros en 2008 contre 0 en 2007 et 2006). Les autres facteurs incluent :

- les sorties de trésorerie destinées aux investissements effectués dans le cadre des activités poursuivies incluent également les acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles pour un montant de 280 millions d'euros en 2008 (contre 264 millions d'euros en 2007 et 268 millions en 2006). Les investissements corporels et incorporels nets se sont élevés à 274 millions d'euros en 2008 (contre 153 millions d'euros en 2007 et 198 millions d'euros en 2006), du fait de l'encaissement de 6 millions d'euros en 2008 (contre 111 millions d'euros en 2007 et 70 millions d'euros en 2006) lié à des cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles. La plus importante de ces cessions en 2007 a été le site de Camarillo en Californie (États-Unis) ;
- les décaissements liés aux acquisitions de filiales (nette de la trésorerie acquise) en 2008 étaient de 16 millions d'euros. Voir la note 35 des états financiers consolidés pour davantage d'informations sur les impacts de ces acquisitions ;

- la diminution des encaissements issus de la cession de titres et d'actifs financiers de gestion de trésorerie s'élevant à (2) millions en 2008, contre un encaissement de 42 millions d'euros en 2007 (133 millions d'euros en 2006).

### Activités non poursuivies

Le montant des flux de trésorerie d'investissement nets utilisés par les activités non poursuivies s'est élevé à 21 millions d'euros en 2008, contre 23 millions d'euros générés en 2007 (163 millions d'euros utilisés en 2006).

### Variation nette de la trésorerie de financement

L'activité totale de financement du Groupe a généré un flux négatif de 870 millions d'euros en 2008 contre un flux négatif de 861 millions d'euros en 2007 (flux positif de 373 millions d'euros en 2006). La totalité de ce flux négatif provient des activités poursuivies.

### Activités poursuivies

La variation nette de la trésorerie générée par le financement des activités poursuivies s'est élevée à 870 millions d'euros en 2008 (contre une sortie de trésorerie de 860 millions d'euros en 2007 et un surplus de trésorerie de 383 millions d'euros en 2006). L'augmentation de la trésorerie de financement en 2008 est principalement due à l'augmentation de nos emprunts, et principalement aux tirages sur la ligne de crédit syndiqué pour 1 610 millions d'euros, compensé par le remboursement de l'obligation convertible pour 367 millions d'euros, le remboursement d'autres dettes pour 345 millions d'euros et enfin au versement de dividendes et de distributions aux porteurs de titres super-subordonnés pour 29 millions d'euros.

La diminution de la trésorerie en 2007 était principalement due (i) au remboursement de dettes court terme pour 898 millions d'euros, (ii) à l'émission d'un nouveau programme de dette (notamment à l'émission d'un placement privé réalisé en 2007 pour 150 millions d'euros) et (iii) au versement de dividendes et de distributions pour 117 millions d'euros (incluant 29 millions d'euros payés aux porteurs de titres subordonnés).

L'augmentation nette de trésorerie en 2006 a été principalement, due à l'émission de placements privés pour un total de 594 millions d'euros ainsi que 400 millions d'euros de tirage sur la ligne de crédit confirmée. Cette augmentation a été partiellement compensée par le remboursement des obligations

convertibles en 2006 pour un montant de 611 millions d'euros et par le versement d'une distribution pour 107 millions d'euros (y compris 29 millions d'euros versés aux porteurs de titres super-subordonnés).

### Activités non poursuivies

Les flux de trésorerie de financement nets utilisés par les activités non poursuivies se sont élevés à 0 million d'euros en 2008, contre 1 million d'euros en 2007 (flux négatif de 10 millions d'euros en 2006).

### Augmentation nette de la trésorerie

En conséquence, l'augmentation nette de la trésorerie s'est élevée à 201 millions d'euros en 2008, comparée à une diminution de 719 millions en 2007 (augmentation de 322 millions d'euros en 2006), hors effets de change. La trésorerie à la

clôture de la période s'élève à 769 millions d'euros en 2008, contre 572 millions d'euros en 2007 (1 311 millions d'euros en 2006).

### 3.17.2 Ressources financières

Voir la note 26 « Dettes financières » des états financiers consolidés du Groupe.

Le tableau ci-dessous présente notre position de liquidité au 31 décembre 2008. Pour la compréhension du tableau ci-dessous, les placements privés, les swaps de taux, et les montants tirés sur la ligne de crédit syndiqué, sont présentés avec leur échéance normale, même si cette dette est considérée comme courante du fait du non respect des clauses conventionnelles (voir les notes 24, 26.5(a), et 26.5(g) des états financiers consolidés du Groupe).

	Caractéristiques des taux d'intérêt <sup>(1)</sup>	Montants (en millions d'euros)	Première échéance	Existence de couverture <sup>(2)</sup>
Placements privés (dettes « senior »)	Fixe	750	30 juin 2010	Oui <sup>(3)</sup>
Placements privés (dettes « senior »)	Variable	286	17 mai 2009	Non
Autre dette non courante	Divers	22	Divers	Non
Tirage sur les lignes de crédit confirmées	Variable	1 733	0 à 3 mois <sup>(5)</sup>	Non
Autre dette courante	Variable	93	0 à 3 mois	Non
<b>DETTE TOTALE</b>		<b>2 884</b>		
Disponibilités et dépôts <sup>(6)</sup>	Variable	719	0 à 1 mois	Non
Ligne de crédit confirmée	Variable	15 <sup>(6)</sup>	22 juin 2010	Non
<b>LIQUIDITÉ TOTALE</b>		<b>734</b>		

(1) Le taux d'intérêt est considéré comme étant variable si la période restante pour laquelle le taux est fixé est inférieure à 1 an.

(2) Instruments de couverture sur taux d'intérêt couvrant des dettes.

(3) Swaps de taux fixe à taux variable de 556 millions d'euros et un complément de 284 millions d'euros protégés par des taux plafonds.

(4) Les tirages ont une échéance inférieure à 3 mois mais ils peuvent être renouvelés jusqu'à l'échéance finale, soit juin 2010 pour 100 millions d'euros, juin 2011 pour 256 millions d'euros, et juin 2012 pour 1 394 millions d'euros.

(5) Disponibilités et dépôts nets des dépôts bloqués.

(6) Au 31 décembre 2008, 1 733 millions d'euros ont été tirés de notre ligne de crédit de 1 750 millions d'euros mais le montant disponible n'était que de 15 millions d'euros. La différence entre les deux montants est due à la différence de cours de change entre le cours du jour du tirage et le cours de clôture au 31 décembre 2008 pour la partie tirée en dollar américain.

Les dettes financières brutes se sont élevées à 2 884 millions d'euros au 31 décembre 2008 contre 1 823 millions d'euros au 31 décembre 2007. Au 31 décembre 2008, les dettes financières se composent principalement de dettes au titre des placements privés obligataires pour 1 036 millions d'euros, contre 1 014 millions d'euros fin 2007, et au titre du crédit syndiqué pour 1,75 milliard d'euros (dont 1,733 milliard était tiré au 31 décembre 2008), contre 100 millions d'euros au 31 décembre 2007. Au 31 décembre 2008, les dettes courantes dont les échéances de paiements sont inférieures à un an étaient de 2 862 millions d'euros, contre 745 millions d'euros au 31 décembre 2007.

### Non-respect des *covenants*

Les placements privés obligataires émis par Thomson auprès d'investisseurs institutionnels pour un montant de 1 036 millions d'euros comportent deux clauses conventionnelles (*covenants*) ayant trait à la situation financière consolidée arrêtée au 30 juin et au 31 décembre de chaque année : (i) le ratio dette nette sur capitaux propres ne doit pas excéder un et (ii) le ratio résultat des activités poursuivies avant charges de restructuration, charges financières et impôts sur charges d'intérêts nets ajustés doit être au moins égal à trois.

La publication des comptes consolidés de l'exercice 2008 certifiés par les commissaires aux comptes le 30 avril 2009 matérialise le fait que le Groupe ne respecte pas ces *covenants*. Le Groupe ne respecte pas non plus, à cette date, certaines limitations relatives au montant de l'endettement garanti par des sûretés consenties par le Groupe et au montant de l'endettement des filiales, qui figurent dans le contrat de crédit syndiqué de 1,75 milliard d'euros (dont 1,733 milliard était tiré au 31 décembre 2008), et les placements privés obligataires. Enfin, le contrat de crédit syndiqué contient une clause d'accélération croisée selon laquelle les prêteurs au titre du crédit syndiqué peuvent provoquer la déchéance du terme de la dette en cas de défaut (autre qu'un défaut de paiement - par exemple, non-respect d'un *covenant*) au titre d'une dette quelconque de plus de 25 millions d'euros, mais pour autant que le créancier concerné décide de prononcer l'exigibilité anticipée.

Ayant anticipé le non-respect de ces *covenants* et des limitations mentionnées ci-dessus, le Groupe a notamment négocié la mise en place d'un moratoire avec ses créanciers, au terme duquel ils renoncent provisoirement à leur droit de déclarer l'exigibilité anticipée de la dette à compter du 30 avril 2009 (voir la note 3.1 « Continuité d'exploitation » des états

financiers consolidés du Groupe pour plus d'informations sur le non-respect des clauses contractuelles et les conséquences de ce non-respect, ainsi que les « Risques liés à la restructuration financière en cours » décrits à la section 1.3 « Facteurs de risque » du présent Rapport Annuel.).

### Description des principaux termes des moratoires

Le Groupe a obtenu de ses créanciers la mise en place de moratoires suspendant les effets du non-respect des clauses conventionnelles (*covenants*) figurant dans les placements privés obligataires et le contrat de crédit syndiqué, notamment le ratio dette nette sur capitaux propres au 31 décembre 2008 qui ne doit pas excéder un. Ces moratoires expirent le 16 juin 2009, date à laquelle se réunira l'assemblée générale annuelle de Thomson. La signature de ces moratoires permet au Groupe d'échapper, pour toute la durée des moratoires, au risque d'exigibilité anticipée de la quasi-totalité de sa dette non subordonnée. De plus, pendant la durée des moratoires, le Groupe a obtenu de certains créanciers un différé de paiement d'un montant nominal de 92,5 millions de dollars US dû au titre de certains placements privés obligataires et initialement remboursables le 17 mai 2009.

Il peut être mis fin aux moratoires avant le 16 juin 2009 en cas de réalisation de certains événements (par exemple, sous réserves de quelques exceptions, si Thomson procède à un remboursement d'une partie de sa dette, ou si Thomson consent des sûretés sur des actifs du Groupe qui ne font pas actuellement l'objet de sûretés ou si Thomson initie ou fait l'objet d'une procédure collective). Dans le cadre des moratoires, le Groupe devra payer des intérêts et des frais supplémentaires et sera également tenu de procéder à des paiements anticipés.

La signature des moratoires constitue une étape importante permettant de maintenir un cadre stable pour le Groupe afin de poursuivre les discussions, entamées en février 2009, sur la structure de son bilan. Si les négociations en cours ne pouvaient aboutir avant le 16 juin 2009 ou si les créanciers refusaient de proroger les moratoires au-delà de cette échéance, le Conseil d'administration pourrait, pour éviter le risque d'exigibilité anticipée de sa dette, solliciter l'ouverture d'une procédure de sauvegarde, régie par les articles L.620-1 et suivants du Code de commerce. Une telle procédure aurait pour effet de faire bénéficier Thomson de la protection prévue par la loi (suspension des poursuites et interdiction de payer le passif existant à la date de l'ouverture de la procédure) et de fournir à

Thomson un cadre juridique stable lui permettant de poursuivre les négociations visant à la restructuration de sa dette.

### Titres super-subordonnés

Le montant des dettes financières de 2 884 millions d'euros ne tient pas compte des titres de créance super subordonnés, émis en septembre 2005, au nominal de 500 millions d'euros portant intérêt à 5,75 % (correspondant à un rendement de 5,85 % jusqu'à la première date de l'option de remboursement de l'émetteur). Ces titres de créance émis en septembre 2005 figurent dans un compte de capitaux propres à hauteur de 492 millions d'euros (ce qui correspond au montant nominal diminué des frais et commissions liés à l'offre) en raison de leur durée indéterminée et de leur caractère subordonné, conformément aux normes IFRS. Lors de chaque échéance de paiement des intérêts, Thomson n'a pas l'obligation de payer des intérêts, sous réserve de ne pas avoir approuvé et payé des dividendes lors de la dernière réunion de l'Assemblée des actionnaires, et de ne pas avoir racheté ses propres actions au cours des 6 derniers mois. Malgré l'absence d'une date de maturité, les titres peuvent faire l'objet d'un remboursement anticipé, sur décision de l'émetteur, sous certaines conditions, en particulier (i) à compter du 25 septembre 2015, (ii) à tout moment en cas de changement de contrôle de Thomson, ou (iii) suite à la survenance de certains événements fiscaux. Dans l'hypothèse d'un changement de contrôle de la Société et de la rétrogradation concomitante (abaissement de la note décidé en vue d'un changement de contrôle annoncé ou consécutif à celui-ci) d'un grade de la notation des titres de créance senior non garantis émanant de Standard & Poors (S&P) ou de Moody's, de manière à ce que la notation après rétrogradation soit inférieure à Baa3 pour Moody's ou à BBB- pour S&P, Thomson serait susceptible de demander le remboursement anticipé des titres sans verser de pénalités. Si Thomson décidait de ne pas demander l'exigibilité anticipée, le taux de coupon serait augmenté d'une marge supplémentaire de 5 %. Même si actuellement la notation des titres de créance senior non garantis (S&P : CC et Moody's : Caa3) est en dessous « d'investment grade » (S&P : BBB- et Moody's : Baa3), cette clause ne s'applique pas dans la mesure où il n'y a pas eu de changement de contrôle. (voir la note 23.4 des états financiers consolidés du Groupe pour davantage d'informations portant sur ces titres de créance super-subordonnés).

### Agences de notation

Nous utilisons les services des agences de notation pour aider les investisseurs à évaluer la qualité de nos crédits et dettes. L'agence de notation Standard & Poors émet alors : (1) une note d'émetteur long terme qui traite notre dette et lignes de crédit non garantie à long terme ainsi que des obligations convertibles émises en 2000 et 2002 (« notation à long terme »), (2) une notation de crédit à court terme (« notation à court terme ») et (3) une notation spécifique relative aux titres super subordonnés émis en septembre 2005 (« notation des titres super subordonnés »).

En mars 2008, après avoir mis en surveillance les notes du Groupe suivant l'annonce des résultats 2007, S&P a abaissé la note à long terme du Groupe de BBB- à BB, la note à court terme de A-3 à B et la note sur l'emprunt super subordonné de BB à B. S&P a maintenu la perspective négative. En mai 2008, S&P a baissé la note long terme du Groupe à BB- et la note sur l'emprunt super subordonné à B- ; la note court terme a été maintenue à B et la perspective négative n'a pas été modifiée.

En août 2008, S&P a baissé la note long terme à B+ et la note sur l'emprunt super subordonné à CCC ; la note court terme a été maintenue à B et la perspective négative n'a pas été modifiée. En décembre 2008, S&P a baissé la note long terme du Groupe à B et la note sur l'emprunt super subordonné à CCC- et les notations ont été mises sous implication négative ; la note court terme est restée à B.

En janvier 2009, S&P a baissé la note long terme du Groupe à CC, la note sur l'emprunt super subordonné à C, et la note court terme à C. Les notations ne sont plus sous implication négative mais la perspective reste négative.

L'agence Moody's attribue : (1) une note générale « émetteur » couvrant la dette à long terme émise par Thomson (« note émetteur ») remplacée en mars 2008 par une « Corporate Family Rating » (« note corporate ») et (2) une note spécifique couvrant l'emprunt super subordonné émis en septembre 2005 (« note sur l'emprunt super subordonné »).

En mars 2008, après avoir mis en surveillance les notes du Groupe suivant l'annonce des résultats 2007, Moody's a abaissé la note émetteur du Groupe de Baa3 (avec perspective stable) à Ba1 (avec perspective négative) et a précisé que cette note – selon la méthodologie de Moody's pour les notes en dessous de Baa3 – deviendra une note corporate (« Corporate

Family Rating »). Moody's a également diminué la note sur l'emprunt super subordonné de Ba2 à Ba3.

Le 1<sup>er</sup> avril 2008, Moody's a modifié la perspective sur Thomson de stable en négative, et le 18 avril 2008 a rétrogradé la note corporate à Ba2 et la note sur l'emprunt super subordonné à B2 ; la perspective négative a été maintenue.

En juillet 2008, Moody's a mis la notation du Groupe sous surveillance et en août 2008, Moody's a baissé la note corporate à B1 et la note sur l'emprunt subordonné à Caa1 avec une perspective stable.

En octobre 2008, Moody's a changé la perspective à négative. En janvier 2009, Moody's a baissé la note corporate à Caa3

et la note sur l'emprunt subordonné à C. La perspective est restée négative.

Le crédit syndiqué du Groupe est sujet à une grille tarifaire qui en modifie le coût en fonction de la notation ; la marge applicable varie selon que la notation S&P se situe entre A et BBB-, si la note est supérieure à A ou inférieure à BBB-, la marge correspond respectivement à A et à BBB-.

De plus les provisions pour retraites et avantages assimilés du Groupe s'élèvent à 403 millions d'euros au 31 décembre 2008, et au même montant au 31 décembre 2007 (voir la note 27 des états financiers consolidés du Groupe pour davantage d'informations).

## 3.18 Obligations contractuelles et engagements commerciaux (dont engagements hors bilan)

### 3.18.1 Obligations contractuelles et engagements commerciaux certains

Le tableau ci-dessous détaille au 31 décembre 2008 les obligations contractuelles et les engagements commerciaux pour lesquels le Groupe s'est engagé à effectuer des versements en numéraire dans le futur. Ils incluent les engagements fermes conduisant à des paiements certains ou éventuels, mais excluent les options que le Groupe détient car elles ne sont pas considérées comme des engagements fermes ou des obligations. Le tableau n'inclut pas les obligations contractuelles et les engagements commerciaux éventuels (voir la section 3.18.2 « Obligations contractuelles et engagements commerciaux éventuels » du présent chapitre et la note 36 des états financiers consolidés du Groupe). Dans l'hypothèse où une obligation de paiement futur peut être annulée suite au versement d'une pénalité, les montants futurs détaillés

dans les tableaux sont ceux dont la Direction du Groupe a jugé la réalisation la plus probable, compte tenu de ces deux alternatives.

Le Groupe donne certaines garanties à des tiers (institutions financières, clients/partenaires et agences gouvernementales) afin d'assurer la bonne exécution des obligations contractuelles prises par Thomson et par ses filiales consolidées dans le cadre de ses activités ordinaires. Les garanties ne figurent pas dans le tableau ci-dessous du fait qu'elles n'augmentent pas les engagements du Groupe par rapport aux engagements pris initialement par les entités concernées. Les garanties de performance, en particulier pour l'activité de gestion de régies de diffusion professionnelle au sein de l'activité Services aux Réseaux de diffusion et les contrats à long terme liés à l'activité Systèmes de Diffusion professionnelle et de Réseaux ne figurent pas dans le tableau ci-après.



Dans le cadre de son activité courante, Technicolor peut être amenée à donner des garanties à ses clients sur les produits stockés puis distribués de ses clients contre les risques ou préjudices qui peuvent être encourus lors de la création, le stockage ou la distribution. De telles garanties sont couvertes par des contrats d'assurances. Les garanties données par les

filiales du Groupe au titre des dettes, des engagements de crédit-bail et de toutes autres obligations ou engagements d'autres filiales du Groupe n'apparaissent pas ci-dessous car les obligations auxquelles elles correspondent figurent déjà dans le tableau ci-après.

#### OBLIGATIONS CONTRACTUELLES ET ENGAGEMENTS COMMERCIAUX CERTAINS

(en millions d'euros)	31 décembre 2008	Paiements dus par date d'échéance			
		Moins d'un an	Entre 1 et 3 ans	Entre 3 et 5 ans	Plus de 5 ans
<b>Engagements figurant au bilan</b>					
Dettes financières excluant les loyers liés aux contrats de location-financement	2 867	2 859	3	2	3
Loyers liés aux contrats de location-financement	17	3	2	4	8
Dettes relatives aux acquisitions et aux cessions d'entités	6	1	3	2	-
<b>Engagements hors bilan</b>					
Loyers liés aux contrats de location simple	358	89	124	75	70
Engagements fermes d'achat	249	167	57	25	-
Autres paiements futurs certains	17	6	6	3	2
<b>TOTAL PAIEMENTS FUTURS CERTAINS</b>	<b>3 514</b>	<b>3 125</b>	<b>195</b>	<b>111</b>	<b>83</b>

Le tableau ci-dessus concerne uniquement les activités poursuivies. Les obligations contractuelles et les engagements commerciaux, certains ou éventuels, des activités arrêtées ou en cours de cession s'élèvent respectivement à zéro et à 20 millions d'euros au 31 décembre 2008.

Le montant total des obligations contractuelles et engagements commerciaux certains, dont les dates d'échéance figurent dans le tableau ci-dessus, s'élevait à 3 514 millions d'euros au 31 décembre 2008, contre 2 475 millions d'euros au 31 décembre 2007, principalement en raison d'une hausse des dettes financières (à l'exclusion des loyers liés aux contrats de location-financement) de 1 771 millions d'euros au 31 décembre 2007 à 2 867 millions d'euros au 31 décembre 2008.

#### Dettes financières excluant les loyers liés aux contrats de location-financement

Le montant de la dette financière hors loyers liés aux contrats de location-financement s'élevait au 31 décembre 2008 à 2 867 millions d'euros et comprend essentiellement les emprunts auprès des institutions financières (2 848 millions d'euros). Les dettes financières sont présentées pour leurs montants principaux et les intérêts dus. Les charges futures

d'intérêt et les swaps de taux d'intérêt ne sont pas présentés dans ce tableau.

#### Loyers liés aux contrats de location-financement

Le montant des loyers liés aux contrats de location-financement s'élevait à 17 millions d'euros au 31 décembre 2008 et concerne principalement Technicolor (15 millions d'euros au Royaume-Uni).

#### Loyers liés aux contrats de location simple

Le montant des loyers liés aux contrats de location simple s'élevait à 358 millions d'euros au 31 décembre 2008. Les principaux contrats de location simple concernent les bureaux du Groupe à Boulogne-Billancourt et à Indianapolis :

- les bureaux situés à Boulogne-Billancourt (France) ont été vendus le 29 février 2000. L'immeuble a été reloué à l'acquéreur jusqu'en 2009 ;
- les bureaux situés aux États-Unis (immeuble des services administratifs et techniques à Indianapolis) ont été vendus en mars 2000. L'immeuble a été ensuite reloué à l'acquéreur jusqu'en 2012.



Le 22 avril 2008, Thomson a signé un engagement de location pour son nouveau siège social en France à Issy-les-Moulineaux près de Paris qui sera disponible en octobre 2009. Le coût de location (8,8 millions d'euros par an) est comparable au bail actuel de Boulogne. La durée du bail est de 9 ans à partir d'octobre 2009. Si entre la date de signature et la date prévue de déménagement (octobre 2009), Thomson décide finalement de ne pas déménager vers ce nouveau site, le contrat de bail donne à Thomson la possibilité de substituer un locataire de son choix (comme défini dans le contrat) sans autre engagement juridique. Dans la mesure où le bail est légalement résiliable à tout moment jusqu'à la date du déménagement prévue, aucun paiement minimum au titre du bail n'est inclus dans le tableau ci-dessus.

En 2008, la charge nette afférente aux loyers liés à des contrats de location s'est établie à 96 millions d'euros (105 millions d'euros de charges locatives et 9 millions d'euros de revenus de loyers).

### Engagements fermes d'achat

Le montant des engagements fermes d'achat s'élevait à 249 millions d'euros au 31 décembre 2008. Ce montant comprend notamment (i) les engagements d'achat d'espaces publicitaires relatifs à l'activité Screenvision, pour un montant de 87 millions d'euros et (ii) les engagements d'achat auprès de fournisseurs asiatiques, résultant d'engagements fermes d'acquiescer un volume défini de marchandises, pour un montant de 111 millions d'euros.

### Autres paiements futurs certains

Le montant des autres paiements futurs certains s'élevait à 17 millions d'euros au 31 décembre 2008. Ce montant est notamment relatif à des accords passés pour des prestations de services liés au traitement de films et de post production, des engagements de parrainage donnés aux États-Unis, ainsi que diverses avances contractuelles.

## 3.18.2 Obligations contractuelles et engagements commerciaux éventuels

Le tableau ci-après ne comprend que des passifs ou engagements éventuels ne figurant pas au bilan consolidé du Groupe (voir note 36 aux états financiers consolidés du Groupe).

(en millions d'euros)	31 décembre 2008	Paiements dus par date d'échéance			
		Moins d'un an	Entre 1 et 3 ans	Entre 3 et 5 ans	Plus de 5 ans
<b>Paiements futurs éventuels</b>					
<b>Engagements hors bilan</b>					
Garanties données	45	16	17	-	12
Lettres de change non échues	17	17	-	-	-
Autres paiements futurs éventuels	33	12	15	4	2
<b>TOTAL PAIEMENTS FUTURS ÉVENTUELS</b>	<b>95</b>	<b>45</b>	<b>32</b>	<b>4</b>	<b>14</b>

Le tableau ci-dessus concerne uniquement les activités poursuivies. Les obligations contractuelles et les engagements commerciaux, certains ou éventuels, des activités arrêtées ou en cours de cession s'élèvent respectivement à zéro et à 20 millions d'euros au 31 décembre 2008.

Le montant total des obligations contractuelles et engagements commerciaux éventuels (obligations de paiements soumises à la réalisation de certains événements) s'élevait à 95 millions d'euros au 31 décembre 2008, contre 148 millions d'euros au 31 décembre 2007. La réduction est due principalement à la baisse des lettres de change non échues de 41 millions d'euros au 31 décembre 2007 à 17 millions d'euros au 31 décembre 2008.

### Garanties données

Le montant des garanties données s'élevait à 45 millions d'euros au 31 décembre 2008. Ces garanties comprennent :

- des garanties données dans le cadre de cessions d'actifs pour un montant de 10 millions d'euros ;
- des garanties données aux douanes et pour des actions judiciaires pour 23 millions d'euros qui comprennent essentiellement les garanties pour crédit d'enlèvement, requises par l'administration des douanes pour bénéficier d'un régime dérogatoire de droit de douanes. La dette douanière est généralement exigible dès l'arrivée des marchandises

sur le territoire communautaire. Dans le cas d'un flux régulier d'importation, la législation douanière prévoit que l'opérateur puisse payer à échéance d'un mois, en contrepartie de la constitution d'un cautionnement bancaire. La valeur de cette caution correspond aux frais à payer au terme de cette échéance d'un mois ;

- et diverses garanties données à l'administration des douanes afin d'exonérer de droits de douanes toutes les opérations de transit par les entrepôts des douanes en vue d'une réexportation, et des garanties pour transit afin que les droits de douanes soient payés sur le lieu de livraison final dans le pays d'importation. L'échéance de ces garanties bancaires coïncide avec l'échéance des accords douaniers renouvelables mensuellement.

### Lettres de change non échues

Le montant des lettres de change non échues s'élevait à 17 millions d'euros au 31 décembre 2008. Les lettres de change non échues concernent principalement des garanties en faveur d'une compagnie d'assurance pour les employeurs aux États-Unis pour un montant de 17 millions d'euros.

## 3.19 Perspectives

La situation de la dette financière du Groupe peut susciter l'inquiétude du marché, de certains de ses partenaires commerciaux (en particulier ses clients et fournisseurs) et de ses partenaires financiers. Cette inquiétude tient notamment à l'incertitude sur la durée du processus de restructuration en cours, la nécessité ou non de recourir à une procédure de sauvegarde pour le mener à bien et la capacité de l'entreprise à faire face à ses engagements pendant cette période. Ces difficultés se prolongeront sans doute jusqu'à l'issue de la restructuration financière en cours (voir les « Risques liés à la restructuration financière en cours » décrits à la section 1.3 « Facteurs de risque » du présent Rapport Annuel).

Le Groupe a indiqué le 9 mars 2009, dans le cadre de la publication de ses résultats non audités pour l'année 2008, que l'évolution de son chiffre d'affaires sur les deux premiers mois de l'année 2009 montrait une amélioration par rapport à la tendance observée sur 2008. En dépit de la dégradation de

### Autres paiements futurs éventuels

Le montant des autres paiements futurs éventuels s'élevait à 33 millions d'euros au 31 décembre 2008. Les paiements futurs éventuels comprennent principalement des paiements relatifs à des compléments de prix pour 8 millions d'euros liés à des acquisitions passées.

Il n'existe aucun événement, exigence, engagement, tendance ou incertitude connu raisonnablement susceptible d'entraîner la résiliation ou une réduction significative des engagements hors bilan décrits ci-dessus au sein des sections 3.18.1 « Obligations contractuelles et engagements commerciaux certains » et 3.18.2 « Obligations contractuelles et engagements commerciaux éventuels ».

Pour davantage d'informations au sujet de nos engagements commerciaux, voir la note 36 de nos états financiers consolidés.

la note de sa dette, le Groupe n'a pas constaté de détérioration matérielle de ses relations avec ses principaux clients et fournisseurs sur le début de l'année 2009. Dans la mesure où il n'est pas possible à ce stade de présager de l'évolution de cette situation, et dans le contexte actuel d'incertitude sur les perspectives économiques globales, le Groupe privilégie une approche visant à améliorer son profil de génération de trésorerie d'exploitation et focalise ses investissements sur les activités de son périmètre stratégique.

Pour une mise à jour des perspectives du Groupe et de plus amples informations sur le premier trimestre 2009, voir la section 3.20 « Communiqué de presse de Thomson en date du 27 avril 2009 relatif au chiffre d'affaires du premier trimestre 2009 » du présent chapitre.

### **3.20 Communiqué de presse de Thomson en date du 27 avril 2009 relatif au chiffre d'affaires du premier trimestre 2009**

---

Le communiqué de presse de Thomson en date du 27 avril 2009 relatif au chiffre d'affaires du premier trimestre 2009 est disponible sur le site internet du Group ([www.thomson.net](http://www.thomson.net)).



# GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE ET INFORMATIONS SOCIALES

# 4

<b>4.1 Mandataires sociaux</b>	<b>100</b>	<b>4.3 Informations sociales</b>	<b>122</b>
4.1.1 Choix du mode de direction de la Société	100	4.3.1 Le profil social de Thomson	122
4.1.2 Composition et expertise du Conseil d'administration	100	4.3.2 Participation des salariés	124
4.1.3 Autres informations sur les membres du Conseil d'administration	102	4.3.3 Actions détenues par les salariés	124
4.1.4 Préparation et organisation des travaux du Conseil d'administration	108	4.3.4 Programmes d'options de souscription ou d'achat d'actions et plans d'attribution gratuite d'actions	124
4.1.5 Rémunération et avantages des mandataires sociaux	112	4.3.5 L'organisation de la gestion des Ressources Humaines, de la Diversité et de la Communication Interne	126
<b>4.2 Comité Exécutif</b>	<b>120</b>	4.3.6 La politique qualité des Ressources Humaines	127
4.2.1 Membres du Comité Exécutif	120	4.3.7 Le développement des compétences managériales	128
4.2.2 Rémunération et avantages sociaux des membres du Comité Exécutif	121	4.3.8 La politique de rémunération	129
		4.3.9 La politique de formation	129
		4.3.10 Le dialogue social	130
		4.3.11 L'engagement dans « Global Compact »	130
		4.3.12 La politique de santé au travail	131

## 4.1 Mandataires sociaux

### 4.1.1 Choix du mode de direction de la Société

Le Conseil d'administration réuni le 27 avril 2009 a choisi de modifier le mode de direction de Thomson et, statuant conformément aux dispositions de l'article 225-51-1 du Code de commerce et à l'article 17-1 des statuts de la Société, a décidé de réunir les fonctions de Président du Conseil d'administration et de Directeur Général. Monsieur Frédéric Rose a été nommé Directeur Général à compter du 1<sup>er</sup> septembre 2008 et Président du Conseil d'administration le 27 avril 2009.

Monsieur Rémy Sautter a été nommé Vice-Président du Conseil d'administration le 27 avril 2009.

Les fonctions de Président du Conseil d'administration et de Directeur Général avaient été dissociées par décision du 28 mars 2008. Monsieur Franck Dangeard, qui était jusqu'alors Président-Directeur Général, a été nommé Président du Conseil d'administration, fonction qu'il a occupée jusqu'au 9 avril 2008. À cette date, Monsieur François de Carbonnel a été nommé Président du Conseil d'administration, fonction qu'il a occupée jusqu'au 27 avril 2009. Monsieur Julian Waldron a été nommé Directeur Général de la Société pour une période intérimaire du 28 mars 2008 au 1<sup>er</sup> septembre 2008.

Conformément à la loi, le Président du Conseil d'administration organise et dirige les travaux du Conseil d'administration, dont il rend compte à l'Assemblée générale. Il veille au bon fonctionnement des organes de la Société et s'assure, en particulier, que les administrateurs sont en mesure de remplir leur mission.

Le Directeur Général est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toutes circonstances au nom de la Société. Toutefois, à titre de mesure d'ordre interne, ses pouvoirs font l'objet de limitations qui sont décrites au paragraphe 4.1.4.2 ci-après. Le Directeur Général exerce ses pouvoirs dans la limite de l'objet social et sous réserve de ceux que la loi attribue expressément aux assemblées d'actionnaires et au Conseil d'administration.

### 4.1.2 Composition et expertise du Conseil d'administration

Au 28 avril 2009, le Conseil d'administration est composé de neuf membres et compte deux censeurs. Il est présidé par Monsieur Frédéric Rose qui est également Directeur Général.

Monsieur Rémy Sautter est Vice-Président du Conseil d'administration.

La composition du Conseil a évolué au cours de l'exercice 2008, suite à la nomination, en qualité d'administrateur, de Monsieur Frédéric Rose le 15 octobre 2008, à l'échéance des mandats de Messieurs Eddy Hartenstein et Gérard Meymarian le 22 mai 2008, et à la démission de Messieurs Frank E. Dangeard, Marcel Roulet, et David Roux, intervenues respectivement les 9 avril 2008, 12 octobre 2008 et le 21 octobre 2008. Messieurs Eddy Hartenstein et Marcel Roulet ont été nommés en qualité de censeur respectivement les 23 juillet 2008 et 15 octobre 2008.

Sur ces neuf membres, sept administrateurs sont « indépendants » (Messieurs Éric Bourdais de Charbonnière, François de Carbonnel, Pierre Lescure, Didier Lombard, Paul Murray, Rémy Sautter et Henry Vigil). L'indépendance des administrateurs a été appréciée sur la base de la définition et des critères énoncés dans le Code de Gouvernement d'entreprise AFEP-MEDEF de décembre 2008 auquel la Société a déclaré se référer (voir paragraphe 4.1.4.1 ci-dessous). Selon ce Code, « un administrateur est indépendant lorsqu'il n'entretient aucune relation de quelque nature que ce soit avec la société, son groupe ou sa direction, qui puisse compromettre l'exercice de sa liberté de jugement ». Ne sont pas indépendants au sens de ces recommandations, Monsieur Frédéric Rose, Président-Directeur Général, et Monsieur Loïc Desmouceaux, salarié du Groupe et administrateur représentant les salariés actionnaires. Jusqu'au 22 mai 2008, date à laquelle le mandat de Monsieur Gérard Meymarian est arrivé à échéance, le Conseil d'administration comptait parmi ses membres deux administrateurs représentant les salariés actionnaires (Messieurs Gérard Meymarian et Loïc Desmouceaux).

Les administrateurs de la Société disposent, de par leur expérience professionnelle, d'une grande connaissance des métiers et des secteurs du Groupe. Trois administrateurs ont eu une longue expérience financière dans des groupes internationaux. Monsieur François de Carbonnel a notamment été Président de General Electric Capital SNC et Vice-Président de General Electric Capital Inc. Monsieur Paul Murray a occupé les fonctions de Directeur Financier du groupe Carlton Communications, et Monsieur Éric Bourdais de Charbonnière a occupé le poste de Directeur Financier de la société Michelin (voir le détail de leur biographie au paragraphe 4.1.3.1 ci-dessous).

Six administrateurs – Messieurs Frédéric Rose, Pierre Lescure, Didier Lombard, Paul Murray, Henri P. Vigil, Rémy Sautter (voir le détail de leur biographie au paragraphe 4.1.3.1 ci-dessous) – occupent ou ont occupé des responsabilités de premier plan dans



des secteurs d'activité aujourd'hui clés pour le Groupe tels que les secteurs des médias, de l'informatique, des opérateurs satellite ou télécommunications.

Deux membres sont de nationalité étrangère : Monsieur Henry P. Vigil est américain et Monsieur Paul Murray est britannique.

La durée des mandats des administrateurs est fixée à 3 ans.

Cette durée a été fixée par l'Assemblée Générale Extraordinaire des actionnaires en date du 22 mai 2008 qui a décidé de la réduire de 4 à 3 ans. Elle s'applique à toutes les nominations et renouvellements intervenant à compter du 22 mai 2008. Pour éviter que ne viennent à échéance à la même date plus des deux tiers des mandats, l'Assemblée

Générale du 22 mai 2008 a renouvelé les mandats venant à expiration le même jour pour des périodes différentes.

Les administrateurs sont rééligibles et peuvent être révoqués à tout moment par l'Assemblée Générale Ordinaire.

Les fonctions du Président cessent de plein droit lorsque l'intéressé atteint l'âge de 70 ans (article 16 des statuts de la Société).

Enfin, les administrateurs doivent détenir au moins 2 000 actions de la Société pendant toute la durée de leur mandat (article 11.2 des statuts de la Société).

Il n'existe aucun lien familial entre les membres du Conseil d'administration.

## COMPOSITION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION AU 28 AVRIL 2009

Nom	Âge	Adresse professionnelle principale	Fonction actuelle au sein de la Société	Principales fonctions en dehors de la Société	Début du mandat	Échéance du mandat	Comité d'Audit	Comité Rémunérations	Comité, Gouvernance et Nominations
Frédéric Rose <sup>(1)(6)</sup>	47	THOMSON 46, quai Alphonse Le Gallo 92100 Boulogne-Billancourt	Président du Conseil d'administration et Directeur Général		Octobre 2008	AGOA <sup>(*)</sup> 2009			
Éric Bourdais de Charbonnière <sup>(2)</sup>	69	MICHELIN 46, avenue de Breteuil 75324 Paris Cedex 07	Administrateur	Président du Conseil de surveillance de Michelin	Décembre 2003	AGOA <sup>(*)</sup> 2011	Membre		
François de Carbonnel <sup>(1)(2)(6)</sup>	62	Rue de Crayer 8, Bte 14 B-1000 Bruxelles Belgique	Administrateur	Consultant	Avril 2007	AGOA <sup>(*)</sup> 2009	Président		
Loïc Desmouceaux	46	THOMSON 46, quai Alphonse Le Gallo 92100 Boulogne-Billancourt	Administrateur, représentant des salariés actionnaires	Vice-Président Market Business Intelligence, Thomson	Mai 2003	AGOA <sup>(*)</sup> 2011			
Pierre Lescuré <sup>(2)(6)</sup>	63	Théâtre Marigny Carré Marigny 75008 PARIS	Administrateur	Directeur des Opérations du Théâtre Marigny	Septembre 2002	AGOA <sup>(*)</sup> 2009		Membre	
Didier Lombard <sup>(2)</sup>	67	FRANCE TELECOM 6, place d'Alleray 75505 Paris Cedex 15	Administrateur	Président-Directeur Général de France Télécom	Mai 2004	AGOA <sup>(*)</sup> 2010			Président
Paul Murray <sup>(2)</sup>	49	84-86 Great Portland Street London W1W 7NR	Administrateur	Consultant	Juin 2003	AGOA <sup>(*)</sup> 2010			Membre
Rémy Sautter <sup>(2)</sup>	64	EDIRADIO/RTL 22, rue Bayard 75008 Paris	Administrateur	Président du Conseil de surveillance d'Ediradio/RTL	Janvier 2006	AGOA <sup>(*)</sup> 2011		Président	
Henry P. Vigil <sup>(2)(5)</sup>	51	MICROSOFT Corporation One Microsoft Way- Redmont, WA 98052-6399 USA	Administrateur	Senior Vice President Strategy and Partnerships de Microsoft Corporation	Octobre 2003	AGOA <sup>(*)</sup> 2010		Membre	
Marcel Roulet <sup>(3)</sup>	76	75, avenue des Termes 75017 Paris	Censeur	Consultant	Octobre 2008				
Eddy Hartenstein <sup>(4)</sup>	58	Los Angeles Times Media Group, 202 West First Street, Los Angeles CA 90012, USA	Censeur	Éditeur et Président-Directeur Général du Los Angeles Times	Juillet 2008				

(\*) Assemblée Générale Ordinaire annuelle des actionnaires.

(1) Monsieur François de Carbonnel a occupé les fonctions de Président du Conseil d'administration du 9 avril 2008 au 27 avril 2009.

Monsieur Frédéric Rose est Directeur Général depuis le 1<sup>er</sup> septembre 2008 et Président du Conseil d'administration depuis le 27 avril 2009.

(2) Administrateur indépendant.

(3) Monsieur Marcel Roulet a démissionné de son mandat d'administrateur le 12 octobre 2008 ; il a été nommé censeur lors du Conseil d'administration du 15 octobre 2008 pour une durée de 18 mois.

(4) Le mandat d'administrateur de Monsieur Eddy Hartenstein est arrivé à échéance à l'issue de l'Assemblée générale des actionnaires du 22 mai 2008 ; il a été nommé censeur lors du Conseil d'administration du 23 juillet 2008 pour une durée de 18 mois.

(5) Monsieur Henry Vigil a d'ores et déjà fait savoir qu'il démissionnait de ses fonctions d'administrateur, cette démission prenant effet à l'issue de l'Assemblée Générale statuant sur les comptes 2008.

(6) Renouvellement proposé lors de l'Assemblée Générale ordinaire annuelle du 16 juin 2009.

### 4.1.3 Autres informations sur les membres du Conseil d'administration

#### 4.1.3.1 Biographie des membres du Conseil d'administration et mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années

##### **Frédéric Rose**

Monsieur Frédéric Rose est Directeur Général depuis le 1<sup>er</sup> septembre 2008 et Président du Conseil d'administration depuis le 27 avril 2009.

Avant de rejoindre Thomson, il a occupé diverses fonctions au sein d'Alcatel-Lucent, dont il était membre du Comité Exécutif. De 2007 à 2008, il était Président de la Région Europe, Asie et Afrique du Groupe. Auparavant, il était Président de la Région Asie Pacifique et Président d'Alcatel Shanghai Bell, la joint-venture d'Alcatel-Lucent en Chine. Avant 1993, il était associé de Repton Group et de Marks & Murase aux États-Unis. Monsieur Frédéric Rose est diplômé de l'Université de Georgetown en affaires étrangères et en droit.

##### **Mandats échus (exercés au cours des cinq dernières années) :**

Administrateur d'Alcatel-Lucent Teletas Telekomunikasyon A.S., Alcatel Integracion y Servicios SA, Alcatel-Lucent China Investment Co. Ltd, Alcatel Japan Ltd., Alcatel-Lucent Singapore Pte Ltd., Alcatel Korea Ltd., Alcatel-Lucent Japan Ltd., Alcatel-Lucent Australia Limited, Taiwan International Standard Electronics Limited, Alcatel-Lucent New Zealand Limited, Alcatel Shanghai Bell Software Co. Ltd., Alcatel Shanghai Bell Co. Ltd.

*Vice Chairman* et membre du Supervisory Board d'Alcatel-Lucent Austria AG ;

*Vice Chairman* du Conseil d'administration de Zhejiang Bell Technology Co. Ltd., Alcatel (Chengdu) Communication System Co. Ltd., Alcatel Shanghai Bell Software Co. Ltd. ;

Vice-Président et Directeur Général d'Alcatel Shanghai Bell Co. Ltd. ;

Président du Conseil d'administration d'Alcatel-Lucent Philippines Inc., Alcatel-Lucent China Investment Co. Ltd.

##### **Éric Bourdais de Charbonnière**

Monsieur Éric Bourdais de Charbonnière est Président du Conseil de surveillance de Michelin depuis septembre 2000. De 1990 à 1999, il occupait le poste de Directeur Financier de

Michelin et était également, de 1996 à 1999, membre du Comité Exécutif. De 1965 à 1990, il a exercé différentes fonctions chez JPMorgan à Paris et à New York. Monsieur Éric Bourdais de Charbonnière est diplômé d'HEC.

##### **Mandats et fonctions actuels :**

###### **En France :**

Président du Conseil de surveillance de Michelin ;  
Membre du Conseil de surveillance d'Oddo and Cie ;  
Administrateur d'Associés en Finance.

###### **À l'étranger :**

Membre du Conseil de surveillance d'ING Group.

##### **Mandats échus (exercés au cours des cinq dernières années) :**

-

##### **François de Carbonnel**

Monsieur François de Carbonnel est administrateur de sociétés et exerce des activités de conseil. Il était jusqu'à fin 2006 « Senior Advisor » de la Global Corporate and Investment Bank de Citigroup. Monsieur François de Carbonnel a également occupé les fonctions de Président-Directeur Général de Midial SA, de Président de General Electric Capital SNC, de Vice-Président de GE Capital Inc et de GE Capital Europe. De 1981 à 1990, il a été Président de SPA (*Strategic Planning Associates*). Auparavant il était Vice-Président du *Boston Consulting Group*. Monsieur François de Carbonnel est diplômé de l'École Centrale de Lyon, de la faculté de sciences Économiques de Lyon et de la *Business School* de Carnegie-Mellon University à Pittsburgh, États-Unis.

##### **Mandats et fonctions actuels :**

###### **En France :**

Administrateur des Pages Jaunes, de Cofipar SA., de la société du Parc des Aulnais, et du Groupe Foncier d'Ile-de-France (GFISA).

###### **À l'étranger :**

Administrateur de AMGEN Inc (USA), F de C Services Ltd, de Quilvest SA (Lux), d'Ecofin Global Utilities Hedge Fund Ltd, d'Ecofin Special Situation Utilities Fund Ltd, d'Ecofin North America Utilities Hedge Funds Ltd, et de Nixxis.

##### **Mandats échus (exercés au cours des cinq dernières années) :**

Président du Conseil d'administration de Thomson S.A. du 9 avril 2008 au 27 avril 2009.

**Loïc Desmouceaux**

Monsieur Loïc Desmouceaux est Vice-Président Market Business Intelligence de Thomson depuis novembre 2006. Au sein du Groupe depuis 1998, il a occupé de nombreuses responsabilités dans le domaine Marketing. En 2006, il était Directeur de la Prospective Marketing et du Développement Stratégique. De 2001 à 2005, il a exercé le poste de Directeur Recherche et Innovation Marketing. De 1996 à 2001, il occupait le poste de Directeur Marketing, Interfaces Utilisateurs et Expérience Consommateur. De 1993 à 1996, il était Product Manager Europe, division Vidéo. De 1988 à 1993, il a exercé les fonctions de Market Research Manager et de Product Manager au sein de la division télévision Europe. Monsieur Loïc Desmouceaux est diplômé de l'Institut d'Études Politiques de Bordeaux et de l'École Supérieure de Commerce et d'Administration de Bordeaux.

**Mandats et fonctions actuels :****En France :**

Représentant permanent de Sovemarco Europe SA au Conseil d'administration de la société, Sellenium SA, au Comité de Surveillance de la SAS YB Holding ;  
Membre du Conseil de Surveillance de la SA Yvan Béal ;  
Administrateur de Desamais Distribution SA.

**Mandats échus****(exercées au cours des cinq dernières années) :**

-

**Pierre Lescure**

Monsieur Pierre Lescure est producteur et Directeur des Opérations du théâtre Marigny depuis juillet 2008. Il est également Président-Directeur Général d'Anna Rose Production. De 1993 à 2002, il était Président-Directeur Général de Canal+, et de 2000 à 2002, il fut également Co-Directeur Général de Vivendi Universal, chargé des activités cinéma et télévision. Monsieur Pierre Lescure est diplômé du Centre de Formation des Journalistes.

**Mandats et fonctions actuels :****En France :**

Membre du Conseil de surveillance des sociétés Lagardère, Le Monde et de la société Éditrice du Monde ;  
Administrateur des sociétés Havas, SA Chaballier & Associates Press Agency ;  
Président de la SAS Le Monde Presse ;

Président-Directeur Général de la SAS Anna Rose Production.

**À l'étranger :**

Administrateur de Kudelski.

**Mandats échus****(exercées au cours des cinq dernières années) :**

Président de la SAS Lescure Farrugia associés.

**Didier Lombard**

Monsieur Didier Lombard est Président-Directeur Général de France Telecom depuis 2005. De 2003 à 2005, il était Directeur Exécutif chargé de la mission « Technologies, Partenariats Stratégiques et Nouveaux Usages » de France Telecom. De 1999 à début 2003, Monsieur Didier Lombard a exercé les fonctions d'Ambassadeur délégué aux investissements internationaux et de Président fondateur de l'Agence française pour les investissements internationaux. De 1991 à 1998, il était Directeur Général des Stratégies Industrielles au Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie. De 1988 à 1990, il occupait le poste de Directeur Scientifique et Technique au ministère de la Recherche et de la Technologie. Monsieur Didier Lombard est diplômé de l'École Polytechnique et de l'École Nationale Supérieure des Télécommunications.

**Mandats et fonctions actuels :****En France :**

Président-Directeur Général de France Telecom ;  
Membre du Conseil de surveillance de Radiall ;  
Administrateur de Thalès.

**À l'étranger :**

Membre du Conseil de surveillance de STMicroelectronics.

**Mandats échus****(exercées au cours des cinq dernières années) :**

Président du Conseil d'administration d'Orange.

**Paul Murray**

Monsieur Paul Murray est consultant en entreprise. Il est également administrateur de Tangent Communications Plc. Il était administrateur indépendant de la société Taylor Nelson Sofres Plc de 2005 à 2008 et Partner de la société Tangent Industries Limited de février 2004 à novembre 2006. De 2001 à 2004, il occupait le poste de Directeur Financier du groupe Carlton communications Plc. De 1998 à 2001, il était Directeur Financier de Lasmo Plc. Monsieur Paul Murray est titulaire d'un BSc Engineering Science de l'Université de Durham.

**Mandats et fonctions actuels :****À l'étranger :**

Administrateur de Tangent Communications Plc et de Knowledge Peers Plc.

**Mandats échus****(exercées au cours des cinq dernières années) :**

Associé de Tangent LLP ;  
Administrateur de Taylor Nelson Sofres Plc.

**Rémy Sautter**

Monsieur Remy Sautter est Président du Conseil de surveillance d'Ediradio/RTL depuis 2000. De 1996 à 2000, il était Directeur Général de CLT Multi Media puis de CLT-UFA Group (Luxembourg). De 1985 à 1996, il occupait le poste de Vice-Président-Directeur Général d'Ediradio/RTL. De 1983 à 1985, il a exercé la fonction de Directeur Financier de Havas. Monsieur Remy Sautter est diplômé de l'Institut d'Études Politiques de Paris et de l'ENA (École Nationale d'Administration).

**Mandats et fonctions actuels :****En France :**

Président du Conseil de surveillance d'Ediradio/RTL ;  
Président-Directeur Général de la société immobilière Bayard d'Antin ;  
Membre du Conseil de surveillance de M6 et de Navimo ;  
Administrateur des Pages Jaunes, de SERC/FUN Radio, de SODERA/RTL2, d'IP et d'IP Régions.

**À l'étranger :**

Administrateur de FIVE et de PARTNER Reinsurance Ltd et de TVI SA Belgique.

**Mandats échus****(exercées au cours des cinq dernières années) :**

Président du Conseil d'administration de FIVE et de la SICAV Multimédia & Technologies ;  
Administrateur de Taylor Nelson Sofres Ltd, de Wanadoo et de M6 Publicité.

**Henry P. Vigil**

Monsieur Henry P. Vigil occupe depuis janvier 1999 les fonctions de Senior Vice President, Strategy and Partnerships de Microsoft Corporation. De janvier 1997 à janvier 1999, il était responsable du développement de la Stratégie Digital TV de Microsoft. De 1995 à 1997, il était le General Manager des Business Units Internet Commerce et Interactive Television. De 1990 à 1995, il occupait les fonctions de Directeur du Marketing

des applications desktop chez Microsoft Corporation. Monsieur Henri P. Vigil est titulaire d'un *master degree in business administration (MBA)* de la *Stanford Graduate School of Business* et d'un *bachelor of arts degree* en philosophie de l'Université de Stanford.

**Mandats et fonctions actuels :****À l'étranger :**

Senior Vice President *Strategy and Partnerships* de Microsoft Corporation.

**Mandats échus****(exercées au cours des cinq dernières années) :**

-

#### 4.1.3.2 Biographie des censeurs et mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années

**Marcel Roulet**

Monsieur Marcel Roulet est consultant en entreprise. Il a exercé les fonctions de Président-Directeur Général de Thalès (ex-Thomson CSF) de février 1996 à janvier 1998 et de TSA (société détenue à 100 % par l'État français) entre février 1996 et mars 1997. Il a assuré la Présidence de France Telecom de 1991 à 1995. Monsieur Marcel Roulet est diplômé de l'École Polytechnique et de l'École Nationale Supérieure des Télécommunications.

**Mandats et fonctions actuels :****En France :**

Administrateur de France Telecom et de HSBC France ;  
Membre du Conseil de surveillance d'Eurazeo ;  
Président du Conseil de surveillance de Gimar Finance SCA ;  
Représentant permanent de TSA au Conseil d'administration de Thalès.

**Mandats échus****(exercées au cours des cinq dernières années) :**

Administrateur de Thomson jusqu'au 12 octobre 2008.

**Eddy Hartenstein**

Monsieur Eddy Hartenstein est éditeur et *Chief Executive Officer* du Los Angeles Times. Jusqu'en août 2008, il était Président-Directeur Général de HD Partners Acquisition Corporation. Il était Vice-Président de The DIRECTV Group de décembre 2003 à janvier 2005. De 2001 à 2004, il occupait le poste de Président-Directeur Général de DIRECTV, Inc et de 1990 à 2001, il était

Président de DIRECTV, Inc. Avant 1990, il a exercé différentes fonctions au sein d'Hughes Communications, Inc, Equatorial Communications Services Company et Hughes communications. Monsieur Eddy Hartenstein est titulaire d'un *bachelor degrees in Aerospace Engineering and Mathematics de la California State Polytechnic University, Pomona* et d'un *M.S degree in Applied Mechanics de Cal Tech*.

#### Mandats et fonctions actuels :

##### À l'étranger :

Administrateur de SanDisk Corporation, Sirius XM Satellite Radio, Broadcom Corp. et City of Hope.

#### Mandats échus

##### (exercés au cours des cinq dernières années) :

Administrateur de Thomson jusqu'au 22 mai 2008 ;  
Président-Directeur Général de HD Partners Acquisition Corporation ;  
Administrateur de Consumer Electronics association ;  
Vice Chairman et administrateur de DIRECTVGroup ;  
Administrateur et Président de DIRECTV Entreprises Inc ;  
DIRECTV International, Inc ;  
DIRECTV Merchandising, Inc, DIRECTV Opérations, Inc,  
Administrateur de DIRECTV Latin America et de PanAmSat.

#### 4.1.3.3 Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années par les mandataires sociaux dont le mandat d'administrateur au sein de la Société s'est terminé

##### Frank E. Dangeard

#### Mandats et fonctions actuels :

##### En France :

Président du Conseil d'administration d'Infogrammes ;  
Administrateur d'EDF et de Calyon.

##### À l'étranger :

Administrateur de Moser Baer (Inde), SonaeCom (Portugal) et Symantec Corporation (États-Unis).

#### Mandats et fonctions échus

##### (exercés au cours des cinq dernières années) :

Président-Directeur Général de Thomson jusqu'au 28 mars 2008 et Président du Conseil d'administration jusqu'au 9 avril 2008 ;  
Administrateur d'Orange, Wanadoo, Equant et Eutelsat Communications.

##### Julian Waldron

#### Mandats et fonctions actuels :

##### En France :

Président-Directeur Général de Technip Offshore International.

##### À l'étranger :

Administrateur de Technip USA Holdings, Inc., Technip USA Inc., Management Consulting Group Plc et TRIO Finance Ltd.

#### Mandats et fonctions échus

##### (exercés au cours des cinq dernières années) :

Directeur Général de Thomson du 28 mars 2008 au 31 août 2008 ;  
Président de Thomson Licensing ;  
Président-Directeur Général de Sofia ;  
Administrateur de Thomson Inc., Thomson Broadband (UK) Limited, Thomson Asia Pacific Investments Pte. Ltd., TTE Corporation, RCA Componentes, S.A. DE C.V.

##### David Roux

#### Mandats et fonctions actuels :

##### À l'étranger :

*Co-Chief Executive* et *Managing Director* de Silver Lake Technology Management, L.L.C., Silver Lake Partners Management Company, L.L.C., Silver Lake Management Company, L.L.C, Silver Lake Management Company TSA, L.L.C., Silver Lake Management Company III, L.L.C., Silver Lake Management Company Sumeru, L.L.C., Silver Lake Financial Management Company L.L.C., Silver Lake Group, L.L.C., Silver Lake Technology Associates, L.L.C., Silver Lake Technology Associates Cayman, L.P., Silver Lake Technology Associates II, L.L.C., Silver Lake Technology Associates II Cayman, L.P., Silver Lake Technology Associates III, L.P., Silver Lake Technology Associates III Cayman, L.P., Silver Lake Technology Associates Sumeru, L.P., Silver Lake Technology Associates Sumeru Cayman, L.P., Silver Lake Financial Associates, L.P., SLTA III (GP), L.L.C., SLTA Sumeru (GP), L.L.C., SLTA Sumeru (GP) Cayman, L.P., SLFA (GP), L.L.C.

Administrateur de Silver Lake (Offshore) AIV GP, Ltd., Silver Lake (Offshore) AIV GP II, Ltd., Silver Lake (Offshore) AIV GP III, Ltd., Silver Lake Sumeru (Offshore) AIV GP, Ltd., Silver Lake Asia Limited, Silver Lake New York, Inc., Silver Lake Europe Holdings Limited, Silver Lake Partners Limited, Institute for Health Metrics and Evaluation, Center for Advanced Study in the Behavioral Sciences, Megantic Fish & Game Corporation, de Avaya Inc. et de Serena Software, Inc.



### Mandats et fonctions échus (exercés au cours des cinq dernières années) :

Administrateur de Thomson jusqu'au 21 octobre 2008.

### **Gerard Meymarian**

### Mandats et fonctions actuels :

#### À l'étranger :

Administrateur de la Compagnie Tunisienne d'Électronique.

### Mandats et fonctions échus (exercés au cours des cinq dernières années) :

Administrateur de Thomson jusqu'au 22 mai 2008 ;  
Administrateur des sociétés Thomson Zhaowei Multimedia Co Ltd, Thomson Manufacturing Opérations Co Ltd, European Thai Electronics Co Ltd, Thomson India Private Ltd ; et Thomson Multimedia Marketing Co Ltd.

#### 4.1.3.4 Déclaration relative à l'absence de condamnation pour fraude, faillite, sanctions publiques au cours des cinq dernières années

À la connaissance de la Société, aucun membre du Conseil d'administration, ni aucun mandataire social de la Société, n'a fait l'objet d'une condamnation pour fraude prononcée au cours des cinq dernières années, n'a participé en qualité de dirigeant à une faillite, mise sous séquestre ou liquidation au cours des cinq dernières années, n'a fait l'objet d'une incrimination et/ou sanction publique officielle prononcée par une autorité statutaire ou réglementaire, ou n'a été empêché par un tribunal d'agir en qualité de membre d'un organe d'administration, de direction ou de surveillance d'un émetteur, ni d'intervenir dans la gestion ou la conduite des affaires d'un émetteur au cours des cinq dernières années.

#### 4.1.3.5 Conventions auxquelles les administrateurs sont intéressés et conflits d'intérêts

Les conventions appelées « réglementées » visent notamment les conventions intervenant directement ou par personne interposée entre la Société et son Directeur Général, le cas échéant l'un de ses Directeurs Généraux délégués, l'un de ses administrateurs ou certains actionnaires (actionnaires détenant plus de 10 % des droits de vote ou, s'il s'agit d'une société, la société qui la contrôle) qui, tout en étant autorisées par la législation française, ne portent pas sur des opérations courantes et conclues à des conditions normales.

Ces conventions doivent faire l'objet d'une procédure spécifique d'autorisation préalable par le Conseil d'administration, d'un rapport spécial des Commissaires aux comptes ainsi que d'une consultation de l'Assemblée générale des actionnaires, conformément aux articles L. 225-38 et suivants du Code de commerce.

Les conventions réglementées conclues au cours de l'exercice 2008 ainsi que celles qui se sont poursuivies au cours de l'exercice sont décrites à la section 10.8 « Rapport spécial des Commissaires aux Comptes sur les conventions et engagements réglementés » du chapitre 10 « Etats financiers » du présent Rapport Annuel.

À la connaissance de la Société, il n'existe pas de conflit d'intérêts potentiel entre les devoirs, à l'égard de Thomson, des membres du Conseil d'administration ou des dirigeants de la Société et leurs intérêts privés et/ou autres devoirs.

À l'exception de l'obligation, prévue par les statuts de la Société, de détenir un minimum de 2 000 actions pendant la durée de leur mandat, les membres du Conseil d'administration ne sont soumis à aucune restriction contractuelle concernant les actions qu'ils détiennent dans le capital social de la Société. La Société s'est dotée d'une police intitulée « protocole concernant l'achat et la vente des titres de la société Thomson, la prévention du délit d'initié et la protection des informations importantes non publiées » ; ce protocole définit les règles applicables aux transactions sur les titres de la société Thomson et prévoit des fenêtres « négatives » pendant lesquelles les transactions sont interdites.

#### 4.1.3.6 Arrangements ou accords conclus avec les principaux actionnaires, clients, fournisseurs ou autres en vertu desquels les membres des organes d'administration ou de direction ont été sélectionnés

Suite à l'émission, en 2004, d'OCEANE destinées à des fonds affiliés à Silver Lake Partners (pour une description de ces titres, voir la section 5.1.7 du chapitre 5 du présent Rapport Annuel), Monsieur David Roux, candidat présenté par Silver Lake Partners en application des accords signés dans le cadre de cet investissement, avait été nommé administrateur de la Société par décision de l'Assemblée Générale Mixte des actionnaires en date du 15 septembre 2004. Le remboursement des OCEANE par Thomson le 22 septembre 2008 a rendu caduc l'ensemble des arrangements et accords signés dans le cadre de l'investissement réalisé par Silver Lake Partners. Par conséquent, Monsieur David Roux a démissionné de ses fonctions d'administrateur le 21 octobre 2008.



Au 31 mars 2009, il n'existe plus d'arrangement ou d'accord conclu avec les principaux actionnaires, clients, fournisseurs ou

autres, en vertu duquel un membre du Conseil d'administration ou un dirigeant de la Société a été sélectionné.

#### 4.1.3.7 Participation des mandataires sociaux dans le capital social de la Société

À la connaissance de la Société, l'état de la participation des mandataires sociaux dans le capital de la Société au 31 mars 2009 est le suivant :

Administrateurs présents au 31 mars 2009	Actions Thomson / Parts de Fonds Commun de Placements d'Entreprise
F. Rose	2 000
E. Bourdais de Charbonnière	2 000
F. de Carbonnel	14 000
L. Desmouceaux	13 684
P. Lescure	2 000
D. Lombard	2 416
P. Murray	8 700
R. Sautter	6 000
H. Vigil	2 000

Le tableau ci-après fait état des opérations sur titres réalisées au cours de l'exercice par les dirigeants et autres personnes en application de l'article L. 621-18-2 du Code monétaire et financier :

Prénom et nom	Date de l'opération	Nature de l'opération	Description de l'instrument financier	Nombre de titres	Prix unitaire	Montant de l'opération
Frédéric Rose	17/12/2008	Acquisition	Actions	2 000	0,9380 €	1 876 €
Rémy Sautter	23/09/2008	Acquisition	Actions	4 000	2,81 €	11 240 €
Paul Murray	10/06/2008	Acquisition	Actions	3 400	3,7695 €	12 816,30 €
Paul Murray	10/06/2008	Acquisition	Actions	3 300	3,7719 €	12 447,27 €
Julian Waldron	6/06/2008	Acquisition	Actions	5 000	4,040 €	20 200 €
François de Carbonnel	23/05/2008	Acquisition	Actions	6 000	4,20 €	25 200 €
François de Carbonnel	22/05/2008	Acquisition	Actions	6 000	4,24 €	25 440 €

#### 4.1.3.8 Contrats de service liant les membres du Conseil d'administration au Groupe

À ce jour, il n'existe pas de contrat de service liant un membre du Conseil d'administration à Thomson ou à l'une quelconque de ses filiales et prévoyant l'octroi d'avantages aux termes dudit contrat.

Monsieur Loïc Desmouceaux, administrateur représentant des salariés actionnaires, mandataire social, est lié à la Société par un contrat de travail.

#### 4.1.3.9 Prêts et garanties accordés ou constitués en faveur des membres des organes d'administration

Néant.

#### 4.1.4 Préparation et organisation des travaux du Conseil d'administration

L'ensemble de la sous-section 4.1.4 forme la première partie du Rapport du Président sur les conditions de préparation et d'organisation des travaux du Conseil d'administration, sur les procédures de contrôle interne et de gestion des risques émis en application de l'article L.225-37 du Code de commerce. La deuxième partie de ce rapport figure à la section 8.1 « Procédures de contrôle interne mises en place par la Société » du Chapitre 8 « Organisation du contrôle interne et externe » du présent rapport annuel.

Ce rapport a été approuvé par le Conseil d'administration lors de sa réunion du 27 avril 2009.

##### 4.1.4.1 Adhésion au Code de gouvernement d'entreprise AFEP-MEDEF

En application de la loi du 3 juillet 2008, transposant la directive communautaire 2006/46/CE du 14 juin 2006, le code de gouvernement d'entreprise des sociétés cotées AFEP – MEDEF de décembre 2008, résultant de la consolidation du rapport de l'AFEP et du MEDEF d'octobre 2003 et de leurs recommandations de janvier 2007 et d'octobre 2008 sur la rémunération des dirigeants mandataires sociaux des sociétés cotées (le « Code AFEP – MEDEF ») est celui auquel se réfère la Société pour l'élaboration du rapport prévu à l'article L.225-37 du Code de commerce.

Ce code de gouvernement d'entreprise porte en particulier sur la composition du Conseil d'administration et des Comités du Conseil, qui doivent allier indépendance et compétence par rapport aux métiers et aux intérêts de la Société, ainsi que sur le fonctionnement du Conseil d'administration qui doit s'appuyer sur une information permanente et préalable des administrateurs et doit être organisé par un règlement intérieur.

##### 4.1.4.2 Cadre des travaux du Conseil – règlement intérieur<sup>(1)</sup>

La préparation et l'organisation des travaux du Conseil sont précisées dans le règlement intérieur du Conseil d'administration dont les principales dispositions sont résumées ci-après.

##### **Pouvoirs et missions du Conseil**

Le Conseil détermine les orientations stratégiques du Groupe sur la base d'un cadre stratégique présenté par la Direction Générale. Il se saisit de toute question intéressant la bonne

marche de la Société et règle par ses délibérations les affaires qui la concernent, sous réserve des pouvoirs expressément attribués aux assemblées d'actionnaires.

Il peut également être saisi d'une proposition de contrôle ou de vérification par le Directeur Général, par l'un de ses Comités ou par l'un de ses membres. Il émet alors un rapport dans lequel il arrête les suites à donner à ses conclusions.

Conformément à l'article L.225-35 du Code de commerce, les cautions, avals et garanties données par la Société pour garantir les engagements de tiers font l'objet d'une autorisation du Conseil d'administration.

##### **Limitations apportées par le Conseil d'administration aux pouvoirs du Directeur Général**

Le Directeur Général doit obtenir l'autorisation du Conseil d'administration pour engager la Société dans le cadre d'investissements ou de désinvestissements d'un montant supérieur à 25 (vingt-cinq) millions d'euros. Tout investissement, quel que soit son montant, qui ne s'inscrit pas dans l'orientation stratégique de la Société doit recueillir au préalable l'agrément du Conseil d'administration. Les montants mentionnés s'entendent comme la somme des paiements, engagements ou garanties donnés ou reçus au titre de la transaction.

Ces limitations des pouvoirs du Directeur Général sont établies à titre d'ordre interne et sont inopposables aux tiers en application des dispositions de l'article L. 225-56-I, alinéa 3 du Code de commerce.

##### **Comités**

Le Conseil d'administration est assisté dans l'exercice de ses missions par trois Comités : le Comité d'Audit, le Comité Gouvernance et Nominations et le Comité des Rémunérations.

Chaque Comité formule dans son domaine de compétence – fixé par le règlement intérieur du Conseil – des propositions, des recommandations et des avis selon le cas. À ces fins, il peut décider de faire procéder à toutes études susceptibles d'éclairer les délibérations du Conseil.

Le Président de chaque Comité établit l'ordre du jour de ses réunions et le communique au Président du Conseil d'administration.

Les propositions, recommandations et avis émis par les Comités font l'objet d'un compte rendu au Conseil d'administration. Voir ci-dessous le rapport des travaux des Comités.

(1) Il est rappelé que le Conseil d'administration du 27 avril 2009, a décidé de réunir les fonctions de Président et de Directeur Général.

### Réunions du Conseil

Le Conseil d'administration détermine chaque année pour l'année à venir, sur proposition de son Président, un calendrier de ses réunions.

Ce calendrier prévoit les dates des réunions régulières du Conseil (pour l'information financière trimestrielle, les résultats annuels de l'année passée, les résultats du premier semestre, la réunion précédant l'Assemblée Générale Ordinaire...). Outre les réunions prévues par le calendrier, le Conseil d'administration se réunit en fonction de l'actualité de la Société. Si cela s'avère nécessaire, les administrateurs se réunissent en sessions de travail longues. Par ailleurs, les administrateurs peuvent se réunir en « *executive sessions* », auxquelles la Direction générale ne participe pas.

### Droit des administrateurs à l'information

Le Président du conseil d'administration est tenu de communiquer à chaque administrateur tous les documents et informations nécessaires à l'accomplissement de sa mission.

Compte tenu de la situation financière de la Société, depuis janvier 2009, des réunions téléphoniques régulières, ont lieu selon les besoins, entre le Directeur Général, la Direction financière et les administrateurs afin de tenir ces derniers régulièrement informés de l'évolution de la situation, notamment au plan financier et commercial.

### Devoirs des administrateurs

Les membres du Conseil d'administration sont tenus à une obligation générale de confidentialité en ce qui concerne le contenu des délibérations du Conseil et de ses Comités ainsi qu'à l'égard des informations présentant un caractère confidentiel ou présentées comme telles par son Président.

Le règlement intérieur précise que chaque administrateur est tenu d'informer le Président de toute situation le concernant susceptible de créer un conflit d'intérêt avec la Société ou une des sociétés du Groupe ; le Président recueille, s'il y a lieu, l'avis du Comité Gouvernance et Nominations.

#### 4.1.4.3 Travaux du Conseil d'administration en 2008 - et début 2009

En 2008, le Conseil s'est réuni à quatorze reprises, avec un taux de participation moyen de 90 %.

Le tableau ci-après détaille les taux de participation par administrateur :

Administrateurs présents au 31 mars 2009	Pourcentages de participation
F. Rose <sup>(1)</sup>	100 %
E. Bourdais de Charbonnière	85 %
F. de Carbonnel	100 %
L. Desmouceaux	100 %
P. Lescure	78 %
D. Lombard	85 %
P. Murray	100 %
R. Sautter	93 %
H. Vigil	65 %

(1) Taux calculé prorata temporis à compter du 15 octobre 2008, date de début de mandat.

En 2008, le Conseil d'administration a examiné les principales questions financières et stratégiques du Groupe. Il s'est également penché sur la gouvernance de la Société, en particulier sur la recherche d'un Directeur Général.

S'agissant des questions financières, le Conseil a revu le budget annuel 2008, les comptes sociaux et consolidés du Groupe de l'exercice 2007 et du premier semestre 2008, les chiffres d'affaires trimestriels des premier et troisième trimestres 2008 et l'évolution de la dette.

Fin 2008 et début 2009, le Conseil d'administration s'est régulièrement réuni afin d'examiner la situation de la Société, en particulier au regard de sa situation financière et d'endettement, et de préparer l'arrêté des comptes de l'exercice 2008 ; le Conseil d'administration s'est ainsi réuni à cinq reprises entre mi-décembre 2008 et fin février 2009. Lors de ces réunions, il a entendu le rapport du Comité d'Audit sur les questions comptables relatives à la clôture, et s'agissant de la situation d'endettement, il a entendu les conseils juridiques et financiers de la Société.

Au plan stratégique, le Conseil a débattu de l'évolution du Groupe et en décembre 2008 a adopté le cadre stratégique proposé par la nouvelle Direction. Il a notamment autorisé la fermeture des activités de Téléphonie résidentielle en Amérique du Nord et la cession des activités de transfert numérique cinématographique Grass Valley.

Au plan de la gouvernance, le Conseil s'est penché sur la Direction générale de la Société. Il a décidé le 28 mars 2008 de dissocier les fonctions de Président du Conseil d'administration et de Directeur Général au moment du départ de Monsieur Franck E. Dangeard. Monsieur François de Carbonnel a été nommé Président du Conseil d'administration le 9 avril 2008 avec la double mission d'accompagner Monsieur Julian Waldron, nommé Directeur Général le 28 mars 2008, et de conduire la recherche d'un nouveau Directeur Général. Cette recherche a conduit à la nomination de Monsieur Frédéric Rose, effective le 1<sup>er</sup> septembre 2008.

Le Conseil d'administration réuni le 27 avril 2009 a choisi de modifier une nouvelle fois le mode de direction de la société et, statuant conformément aux dispositions de l'article 225-51-1 du Code de commerce et à l'article 17-1 des statuts de la Société, a décidé de réunir les fonctions de Président du Conseil d'administration et de Directeur Général. Monsieur Frédéric Rose a été nommé Président du Conseil d'administration le 27 avril 2009.

Début 2009, le Conseil d'administration a également lancé, pour l'exercice 2008, une auto-évaluation de sa performance et de celle de ses Comités par le biais d'un questionnaire détaillé proposé par le Comité Gouvernance et Nominations et adressé à tous les administrateurs. Ce questionnaire d'évaluation comportait une série de questions sur les thèmes suivants : la structure, les missions et fonctions du Conseil, les réunions du Conseil, le fonctionnement du Conseil, les contacts en dehors du Conseil, l'organisation et le fonctionnement des Comités et la formation. Les résultats de cette évaluation font l'objet d'un examen par le Comité Gouvernance et Nominations, qui proposera au Conseil les pistes d'amélioration possibles.

#### 4.1.4.4 Composition et travaux des Comités du Conseil

##### **Le Comité d'Audit**

###### **Composition**

Le Comité d'Audit est composé de Messieurs François de Carbonnel (Président), Éric Bourdais de Charbonnière, et Paul Murray. Monsieur Marcel Roulet, censeur, et Monsieur Loïc Desmouceaux, administrateur représentant les salariés actionnaires, participent aux réunions du Comité.

Les membres du Comité sont considérés comme experts financiers du Comité d'Audit conformément à la réglementation de la

*Securities and exchange Commission* et aux standards applicables du *New-York Stock Exchange*. Ils sont également considérés, conformément à ces standards, comme membre « indépendant ». La composition du Comité d'Audit est également conforme aux nouvelles exigences de l'article L. 823-19 du Code de commerce français issues de l'Ordonnance n° 2008-1278 du 8 décembre 2008 transposant en droit français la Directive 2006/43/CE relative au contrôle des comptes annuels et consolidés.

###### **Mission**

La mission et l'organisation des travaux du Comité d'Audit sont définies par sa charte, ainsi que par le règlement intérieur du Conseil. Le Comité assiste le Conseil d'administration dans l'exercice de ses responsabilités concernant l'information financière et sa communication, les procédures de contrôle interne et de gestion des risques, l'audit interne, et les procédures internes de vérification du respect des lois et réglementations en vigueur. Il examine notamment les projets de comptes sociaux et consolidés avant leur présentation au Conseil d'administration et vérifie que les procédures utilisées concourent à ce que les comptes reflètent avec exactitude et sincérité la réalité de l'entreprise et sont conformes aux règles comptables.

De même, le Comité d'Audit donne son avis et formule des propositions au Conseil sur la nomination, la rémunération, la révocation, la mission et les travaux des Commissaires aux Comptes. Dans le respect de la réglementation applicable, le Comité donne en outre son autorisation, ou adopte des procédures pour l'autorisation des missions autres que d'audit par les Commissaires aux Comptes.

Les travaux du Comité d'Audit portent également sur l'étude des risques et les cas soulevés dans le cadre de la procédure dite du « devoir d'alerte » (« *whistleblowing procedure* »).

###### **Organisation des travaux du Comité**

Le Comité d'Audit se réunit au moins quatre fois par an, et à chaque fois que cela est nécessaire avant une réunion du Conseil d'administration. Dans le cadre de ses missions, le Comité peut entendre directement les Commissaires aux Comptes et les auditeurs internes de la Société ou du Groupe, en l'absence des dirigeants ou des personnes participant à l'élaboration des états financiers.

Le Comité d'Audit peut faire appel aux services d'experts internes ou externes au Groupe, notamment des avocats-conseils, des comptables ou d'autres conseillers ou experts spéciaux ou indépendants.

Les Commissaires aux Comptes participent à chacune des réunions des Comités d'Audit.

### Rapport d'activité du Comité d'Audit

Le Comité d'Audit s'est réuni à neuf reprises au cours de l'année 2008, avec un taux de participation de 97 % et s'est réuni à quatre reprises depuis le début de l'année 2009.

Au cours de l'année 2008, le Comité d'Audit a examiné les comptes sociaux et consolidés du Groupe de l'exercice 2007 et du premier semestre 2008, et le chiffre d'affaires du premier et du troisième trimestre 2008. Au cours de ces réunions, les comptes et les notes annexes aux comptes pour chaque semestre ainsi que les « *critical accounting policies* » ont été présentés et commentés par la Direction Financière du Groupe. Les Commissaires aux Comptes ont assisté à ces séances et ont fait part de leurs commentaires. Lors d'une réunion de juillet 2008, le Directeur Financier du Groupe a présenté le cadre général de gestion des risques et a commenté les résultats de l'évaluation mondiale des risques (« *Enterprise Risk Assessment* »).

Au mois de décembre 2008, le Comité d'Audit s'est penché sur les questions comptables relatives à la clôture des comptes de l'exercice 2008 et a, en particulier, examiné la question des tests de dépréciation des survaleurs et des actifs. Sur proposition de la Direction générale et avis favorable du Comité d'Audit, le Conseil d'administration a approuvé la décision de la Société de se faire assister par le cabinet Price Waterhouse Coopers dans ses travaux de revue approfondie des survaleurs et de certains postes d'actifs. Le Comité d'Audit a ensuite revu à plusieurs reprises ces tests de dépréciation et leurs conclusions avant leur présentation au Conseil.

Le Comité d'Audit a également examiné à plusieurs reprises la situation financière, la situation d'endettement du Groupe, sa situation de trésorerie notamment au regard de ses « *covenants* » financiers. Il a à cette occasion entendu les conseils financiers et juridiques de la Société.

Enfin, le Comité s'est penché sur les conclusions de l'évaluation des processus de contrôle interne relatif à l'information financière et comptable au sein du Groupe requise en application de la section 404 de la loi américaine Sarbanes-Oxley de 2002 (voir la section 8.1.13 « Documentation et évaluation du contrôle interne en application de la section 404 de la loi Sarbanes-Oxley » du chapitre 8 « Organisation du contrôle interne et externe » du présent Rapport Annuel).

### Le Comité Gouvernance et Nominations

#### Composition

Le Comité Gouvernance et Nominations est composé de Messieurs Didier Lombard (Président) et Paul Murray, administrateurs indépendants. Monsieur Paul Murray a été

nommé membre du Comité le 23 juillet 2008 en remplacement de Monsieur Eddy Hartenstein.

Monsieur François de Carbonnel peut assister aux travaux du Comité Gouvernance et Nominations s'il le souhaite.

#### Mission

Le Comité Gouvernance et Nominations émet des propositions relatives à la gouvernance de la Société, notamment concernant l'organisation et le fonctionnement du Conseil d'administration.

En outre, le Comité Gouvernance et Nominations émet des propositions au Conseil d'administration en vue de la nomination des membres du Conseil d'administration, du Président du Conseil d'administration, du Directeur Général et des membres des Comités du Conseil.

### Rapport d'activité du Comité Gouvernance et Nominations

Le Comité Gouvernance et Nominations s'est réuni à deux reprises au cours de l'année 2008 et une fois en 2009. Il a examiné en particulier le mécanisme de renouvellement des administrateurs, notamment de ceux dont le mandat arrivait à échéance le 22 mai 2008 et leur processus de recrutement. À la suite du départ de Monsieur Frank E. Dangeard, le Comité a étudié la situation de gouvernance de la Société et a recommandé la nomination de Monsieur François de Carbonnel en qualité de Président du Conseil d'administration. Le Comité a accompagné Monsieur de Carbonnel dans sa mission de recherche d'un nouveau Directeur Général et a émis un avis favorable à la nomination de Monsieur Frédéric Rose en qualité de Directeur Général de la Société. Il a ensuite recommandé la réunion des fonctions de Président du Conseil d'administration et de Directeur Général. A la suite de cette recommandation, le Conseil d'administration a décidé de nommer Monsieur Frédéric Rose Président du Conseil d'administration le 27 avril 2009. Dans un souci de bonne transition, le Comité a également recommandé la nomination de Messieurs Marcel Roulet et Eddy Hartenstein en qualité de censeur.

Enfin, dans la continuité de l'auto-évaluation réalisée en 2006, le Comité Gouvernance et Nominations a proposé et organisé une procédure d'auto-évaluation de la performance du Conseil d'administration et de ses Comités (voir paragraphe 4.1.4.3 ci-dessus).

### Le Comité des Rémunérations

#### Composition

Le Comité des Rémunérations est composé de Messieurs Rémy Sautter (Président), Pierre Lescure, et Henry P. Vigil, administrateurs indépendants. Monsieur David Roux a démissionné de ses fonctions d'administrateur le 21 octobre 2008 et a de ce fait cessé d'être membre du Comité des Rémunérations à cette date.



## Mission

Le Comité des Rémunérations émet des recommandations notamment sur la rémunération des dirigeants mandataires sociaux et le montant des jetons de présence des administrateurs à soumettre à l'Assemblée générale des actionnaires. Il émet également des propositions concernant les attributions d'options de souscription ou d'achat d'actions et les attributions gratuites d'actions aux salariés du groupe.

## Rapport d'activité du Comité des Rémunérations

Le Comité des Rémunérations s'est réuni à huit reprises au cours de l'année 2008. Il a examiné en particulier les modalités de la rémunération de Monsieur Frédéric Rose. Le Comité des Rémunérations s'est penché sur la politique de rémunération variable applicable au Directeur Général et aux principaux cadres du Groupe et s'est attaché à définir des objectifs de performance qui lient cette rémunération variable aux objectifs du Groupe en termes de performance opérationnelle et de génération de trésorerie. Il a en conséquence recommandé de fixer, au niveau du Groupe, des objectifs d'EBITDA<sup>(1)</sup> et de Free Cash Flow<sup>(2)</sup> opérationnels consolidés.

Par ailleurs, le Comité a examiné les recommandations AFEP-MEDEF du 6 octobre 2008 relatives à la rémunération des dirigeants mandataires sociaux des sociétés cotées et a proposé au Conseil d'administration de s'y référer pour l'élaboration du rapport du Président émis en application de l'article L.225-37 du Code de commerce.

### 4.1.4.5 Autres informations du rapport du Président sur les conditions de préparation et d'organisation des travaux du Conseil d'administration et sur les procédures de contrôle interne et de gestion des risques

#### **Principes et règles arrêtés par le Conseil d'administration pour déterminer les rémunérations et avantages de toute nature accordés aux mandataires sociaux conformément à l'article L. 225-37 du Code de commerce**

Les principes et règles arrêtés par le Conseil d'administration pour déterminer les rémunérations et avantages sociaux de Monsieur Frédéric Rose, Président-Directeur Général sont traités au paragraphe 4.1.5.2 ci-après. Les principes et règles

arrêtés par le Conseil d'administration pour déterminer les jetons de présence et autres rémunérations des mandataires sociaux sont traités au paragraphe 4.1.5.5 ci-après.

Les informations relatives aux options d'actions et l'attribution gratuite d'actions aux mandataires sociaux sont fournies aux paragraphes 4.1.5.6 et à la section 4.3.4 ci-après du présent chapitre.

#### **Participation des actionnaires aux Assemblées générales**

Il n'existe pas de modalité particulière relative à la participation des actionnaires aux Assemblées générales de la Société. Pour davantage d'informations sur les conditions de participation aux assemblées, voir la section 6.2 « Actes constitutifs et Statuts » du chapitre 6 « Informations complémentaires ».

#### **Éléments susceptibles d'avoir une incidence en cas d'offre publique**

La section 6.1.9 du chapitre 6 « Informations complémentaires » fournit, conformément à l'article L. 225-100-3 du Code de commerce, des informations concernant les éléments susceptibles d'avoir une incidence en cas d'offre publique.

### 4.1.5 Rémunération et avantages des mandataires sociaux

#### 4.1.5.1 Rémunération et avantages de Monsieur François de Carbonnel, Président du Conseil d'administration jusqu'au 27 avril 2009

Monsieur François de Carbonnel n'a pas perçu de rémunération au titre de son mandat de Président du Conseil d'administration. Le Conseil d'administration du 9 avril 2008 a décidé, en application de l'article L. 225-46 du Code de commerce et de l'article 5 du Règlement Intérieur, d'allouer à Monsieur François de Carbonnel une rémunération exceptionnelle d'un montant de 60.000 euros au titre de sa mission de recherche d'un Directeur Général. Monsieur de Carbonnel a en outre perçu, en sa qualité d'administrateur, des jetons de présence dont le montant pour l'exercice 2008 s'est élevé à 58.924 euros. Les modalités de détermination des jetons de présence sont exposées aux paragraphes 4.1.5.5 ci-dessous.

(1) L'EBITDA correspond au résultat net avant dépréciation, amortissement, impôts et charges financières nettes.

(2) Le Free Cash Flow (flux de trésorerie d'exploitation) est défini comme la variation nette de la trésorerie d'exploitation diminuée des acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles (nets des cessions).



TABLEAU RÉCAPITULATIF DES RÉMUNÉRATIONS DE MONSIEUR FRANÇOIS DE CARBONNEL

(en euros)	2007		2008	
	Montants dus	Montants payés	Montants dus	Montants payés
Rémunération exceptionnelle	N/A	N/A	60,000	60,000
Jetons de présence	40 000 <sup>(1)(2)</sup>	40 000	58,924 <sup>(1)(3)</sup>	58,924
Avantages en Nature	N/A	N/A	N/A	N/A
<b>TOTAL</b>	<b>40 000</b>	<b>40 000</b>	<b>118 924</b>	<b>118 924</b>

(1) Ce montant a fait l'objet d'une retenue à la source.

(2) Jetons de présence au titre de 2007 payés en 2008.

(3) Jetons de présence au titre de 2008 payés en 2009.

#### 4.1.5.2 Rémunération et avantages de Monsieur Frédéric Rose, Président-Directeur Général

Monsieur Frédéric Rose, qui ne bénéficie pas d'un contrat de travail, a pris ses fonctions de Directeur Général le 1<sup>er</sup> septembre 2008 par décision du Conseil d'administration réuni le 23 juillet 2008 et a été nommé Président du Conseil d'administration le 27 avril 2009. La rémunération de Monsieur Frédéric Rose en qualité de Directeur Général a été arrêtée par le Conseil du 23 juillet 2008 sur proposition du Comité des Rémunérations.

La rémunération de Monsieur Frédéric Rose comprend une partie fixe d'un montant annuel brut de 800 000 euros et une part variable dépendant de la réalisation d'objectifs d'EBITDA<sup>(1)</sup> et de Free Cash Flow<sup>(2)</sup> opérationnels consolidés fixés annuellement par le Conseil d'administration. Le paiement de la rémunération variable de Monsieur Frédéric Rose est subordonné pour moitié à la réalisation de l'objectif d'EBITDA consolidé et pour moitié à la réalisation de l'objectif de Free Cash Flow consolidé, chacun de ces objectifs devant être atteint à 80 % au moins pour ouvrir droit à paiement. Dans l'hypothèse où le pourcentage d'atteinte des objectifs se situerait entre 80 et 100 %, le montant de la rémunération variable serait réduit. Le montant de la rémunération variable de Monsieur Frédéric Rose peut représenter 100 % de sa rémunération fixe annuelle brute en cas d'atteinte des objectifs et est plafonnée à 125 % en cas de dépassement des objectifs fixés. Toutefois, pour la période du 1<sup>er</sup> septembre 2008 au 31 décembre 2008, Monsieur Frédéric Rose bénéficiait d'un bonus forfaitaire mensuel d'un montant de 66 000 euros bruts, soit une somme globale de 264 000 euros. Compte tenu de la situation du Groupe, dont les performances ont conduit à constater qu'aucun bonus ne serait payé aux membres du Comité Exécutif et à certains cadres au titre de l'*incentive compensation plan* du second semestre

2008, Monsieur Frédéric Rose a décidé de renoncer à son bonus forfaitaire 2008.

Monsieur Frédéric Rose a également renoncé aux jetons de présence auxquels il était éligible en 2008 en sa qualité d'administrateur ainsi qu'aux 1 000 000 options de souscription d'actions qui lui avaient été attribuées par le Conseil d'administration du 23 juillet 2008 ; les modalités du plan d'attribution sont décrites au paragraphe 4.1.5.6 ci-dessous.

Le Conseil d'administration du 23 juillet 2008 a décidé d'accorder à Monsieur Frédéric Rose une rémunération au titre de sa prise de fonction d'un montant de 150 000 euros brut, compensant partiellement la perte de droits consécutive à son départ d'Alcatel-Lucent. Compte tenu de la situation financière de la Société, Monsieur Frédéric Rose a demandé la suspension du paiement de cette rémunération.

En cas de révocation de son mandat social de Directeur Général, sauf faute grave ou lourde, Monsieur Frédéric Rose bénéficiera d'une indemnité d'un montant brut maximal égal à quinze mois de sa rémunération fixe et variable qui sera calculée sur la base de sa rémunération brute totale (fixe et variable) au titre du dernier exercice clos à la date de la décision du Conseil d'administration le révoquant. Cette indemnité ne sera due que pour autant que Monsieur Frédéric Rose ait exercé son mandat pendant une durée comprenant au moins un exercice social à la date de sa révocation.

En application des dispositions de l'article L. 225-42-1 du Code de commerce, le versement de cette indemnité sera subordonné au respect de conditions de performance assises sur l'EBITDA<sup>(1)</sup> et le Free Cash Flow<sup>(2)</sup> consolidés opérationnels du Groupe, déterminés annuellement par le Conseil d'administration.

(1) L'EBITDA correspond au résultat net avant dépréciation, amortissement, impôts et charges financières nettes.

(2) Le Free Cash Flow (flux de trésorerie d'exploitation) est défini comme la variation nette de la trésorerie d'exploitation diminuée des acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles (nets des cessions).

Le paiement de l'indemnité sera subordonné pour moitié à la réalisation de l'objectif d'EBITDA consolidé et pour moitié à la réalisation de l'objectif de Free Cash Flow.

Aucune indemnité ne sera due si l'un de ces objectifs d'EBITDA ou de Free Cash Flow n'est pas atteint à hauteur de 80 % au moins. Dans l'hypothèse où le pourcentage de réalisation d'un objectif ou des objectifs se situerait entre 80 et 100 %, l'indemnité se trouverait réduite.

La réalisation de chacun des objectifs d'EBITDA et de Free Cash Flow opérationnels consolidés s'appréciera, à périmètre constant, en moyenne par comparaison à la moyenne de chacun des objectifs d'EBITDA et de Free Cash Flow fixé au titre des trois derniers exercices clos à la date de la décision de révocation.

Toutefois,

- la réalisation de chacun des objectifs d'EBITDA et de Free Cash Flow opérationnels consolidés s'appréciera, à périmètre

Les charges patronales payées par la Société au titre des rémunérations de Monsieur Frédéric Rose se sont élevées à 87 914 euros en 2008.

#### TABLEAU RÉCAPITULATIF DES RÉMUNÉRATIONS DE MONSIEUR FRÉDÉRIC ROSE

(en euros)	Montants dus au titre de 2008	Montants versés en 2008
Fixe	266 667 <sup>(1)</sup>	266 667
Variable	0 <sup>(2)</sup>	0 <sup>(2)</sup>
Rémunération due au titre de la prise de fonctions	150 000 <sup>(2)</sup>	0 <sup>(2)</sup>
Jetons de présence	0 <sup>(3)</sup>	0
Avantages en Nature	N/A	N/A
<b>TOTAL</b>	<b>416 667</b>	<b>266 667</b>

(1) Montant calculé prorata temporis du 1<sup>er</sup> septembre 2008 au 31 décembre 2008.

(2) Monsieur Frédéric Rose a renoncé au paiement du bonus forfaitaire mensuel au titre du second semestre 2008 d'un montant de 66 000 euros bruts. En outre, Monsieur Frédéric Rose a demandé que le paiement de la rémunération due au titre de sa prise de fonctions soit suspendu.

(3) Monsieur Frédéric Rose a renoncé au paiement de ses jetons de présence au titre de l'exercice 2008.

#### 4.1.5.3 Rémunération perçue par les précédents dirigeants mandataires sociaux

##### Frank E. Dangeard

Monsieur Frank E. Dangeard a occupé les fonctions de Président-Directeur Général de la Société jusqu'au 28 mars 2008 et Président du Conseil d'administration jusqu'au 9 avril 2008. Monsieur Frank E. Dangeard a perçu une rémunération fixe brute de 225 000 euros et une rémunération variable brute

constant, en moyenne par comparaison à la moyenne de chacun des objectifs d'EBITDA et de Free Cash Flow fixé au titre des exercices 2009 et 2010 si la date de la décision de révocation est antérieure au 31 décembre 2011 ;

- la réalisation de chacun des objectifs d'EBITDA et de Free Cash Flow opérationnels consolidés s'appréciera, à périmètre constant, par comparaison aux objectifs fixés pour l'exercice 2009 si la date de la décision de révocation est antérieure au 31 décembre 2010.

Par ailleurs, en cas de cessation de ses fonctions, Monsieur Frédéric Rose serait tenu par un engagement de non-concurrence d'une durée de 9 mois, en contrepartie duquel il percevrait une indemnité mensuelle calculée sur la base de sa dernière rémunération mensuelle globale. Cet engagement a été approuvé par le Conseil d'administration du 23 juillet 2008.

Monsieur Frédéric Rose ne bénéficie pas d'un régime de retraite supplémentaire.

de 417 107 euros pour la période allant du 1<sup>er</sup> janvier 2008 au 28 mars 2008.

Cette rémunération variable s'est décomposée de la façon suivante :

- 298 742 euros au titre du second semestre 2007, représentant 55 % de son objectif semestriel ;
- 118 365 euros au titre du premier semestre 2008, représentant 68 % de son objectif semestriel au prorata temporis.

Par ailleurs, Monsieur Frank E. Dangeard a perçu, au moment de son départ, une somme égale à 2 286 332 euros, représentant six mois de préavis et une indemnité de départ qui à son initiative a été ramenée de 15 à 12 mois.

Monsieur Frank E. Dangeard a en outre perçu une somme de 20 000 euros au titre des jetons de présence pour l'exercice 2008.

Les charges patronales payées par la Société se sont élevées à 800 986 euros pour l'exercice 2008.

Au cours de l'année 2007, Monsieur Frank E. Dangeard avait perçu une rémunération brute totale de 1 514 678 euros (900 000 euros en rémunération fixe, 492 178 euros sous

forme de rémunération variable, 35 000 euros au titre des jetons de présence, ainsi que 87 500 euros au titre d'une allocation spécifique de sujétion (pour la période du 1<sup>er</sup> janvier 2007 au 31 juillet 2007) destinée à couvrir les frais supportés par Monsieur Frank E. Dangeard du fait de ses déplacements hebdomadaires sur un site différent du Groupe).

En outre, le Conseil d'administration du 28 mars 2008 a décidé d'autoriser Monsieur Frank E. Dangeard à conserver le bénéfice des stock-options qui lui avaient été attribuées durant son mandat de Président-Directeur Général du Groupe (voir les paragraphes 4.1.5.6 ci-dessous et la section 4.3.4 « Programmes d'options de souscription ou d'achat d'actions et plans d'attribution gratuite d'actions » du présent chapitre).

**TABLEAU RÉCAPITULATIF DES RÉMUNÉRATIONS DE MONSIEUR FRANK E. DANGEARD**

<i>(en euros)</i>	2007		2008 (période du 1 <sup>er</sup> janvier 2008 au 28 mars 2008)	
	Montants dus	Montants versés	Montants dus	Montants versés
Fixe	900 000	900 000	225 000	225 000
Variable	624 221 <sup>(1)</sup>	492 178 <sup>(2)</sup>	118 365 <sup>(3)</sup>	417 107 <sup>(4)</sup>
Rémunération exceptionnelle	87 500 <sup>(5)</sup>	87 500 <sup>(5)</sup>	2 286 332 <sup>(6)</sup>	2 286 332
Jetons de présence	35 000 <sup>(7)</sup>	35 000	20 000 <sup>(8)</sup>	20 000
Avantages en nature	N/A	N/A	N/A	N/A
<b>TOTAL</b>	<b>1 646 721</b>	<b>1 514 678</b>	<b>2 649 697</b>	<b>2 948 439</b>

(1) Au titre du premier et second semestre 2007.

(2) Au titre du second semestre 2006 et du premier semestre 2007.

(3) Au titre du premier semestre 2008.

(4) Au titre du second semestre 2007 et du premier semestre 2008.

(5) Allocation spécifique de sujétion votée par le Conseil d'administration du 14 décembre 2006.

(6) Indemnité de départ et préavis.

(7) Jetons de présence dus au titre de 2007.

(8) Jetons de présence dus au titre de 2008.

### **Julian Waldron**

Monsieur Julian Waldron a été nommé Directeur Général de la Société par le Conseil d'administration du 28 mars 2008 pour une période intérimaire s'achevant le 31 août 2008. Pendant l'exercice de son mandat, Monsieur Julian Waldron a conservé son contrat de travail en qualité de Directeur Financier du Groupe.

Le Conseil d'administration du 28 mars 2008 a fixé les modalités de sa rémunération en qualité de Directeur Général par intérim comme suit :

- une rémunération fixe de 320 000 euros bruts par an, calculée prorata temporis sur la période d'intérim, soit après calcul prorata temporis à la période d'intérim, 134 564 euros. Cette somme n'a pas été prise en compte pour le calcul de la rémunération variable semestrielle due au titre du contrat de travail ;
- une prime d'entrée en fonction de 120 000 euros bruts liée à sa prise de fonctions de Directeur Général ;
- le maintien du bénéfice des stock options qui lui avaient été attribuées en qualité de salarié (voir les paragraphes 4.1.5.6. ci-dessous et la section 4.3.4 « Programmes d'options de

souscription ou d'achat d'actions et plans d'attribution gratuite d'actions » du présent chapitre) en cas de départ du Groupe.

La rémunération de Monsieur Julian Waldron au titre de son contrat de travail en qualité de Directeur Financier du Groupe

se composait d'une rémunération fixe et d'une rémunération variable assise sur les performances du Groupe. En 2008, Monsieur Julian Waldron a également perçu une rémunération exceptionnelle au titre de son contrat de travail.

**TABLEAU RÉCAPITULATIF DE LA RÉMUNÉRATION DE MONSIEUR JULIAN WALDRON**

(en euros)	Rémunération en qualité de Directeur Général par intérim (période du 28 mars 2008 au 31 août 2008)		Rémunération au titre du contrat de travail en qualité de Directeur Financier du Groupe (période du 1 <sup>er</sup> janvier 2008 au 30 octobre 2008)		TOTAL des montants payés en 2008
	Montants dus	Montants payés	Montants dus	Montants payés	
Rémunération fixe	134 564	134 564	499 819 <sup>(2)</sup>	499 819	634 383
Rémunération variable	0	0	192 000 <sup>(3)</sup>	311 090 <sup>(4)</sup>	311 090
Rémunération exceptionnelle	120 000 <sup>(1)</sup>	120 000	360 000	360 000	480 000
Jetons de présence	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Avantages en Nature	N/A	N/A	3 707 <sup>(5)</sup>	3 707	3 707
<b>TOTAL</b>	<b>254 564</b>	<b>254 564</b>	<b>1 055 526</b>	<b>1 174 616</b>	<b>1 429 180</b>

- (1) Prime d'entrée en fonction au début de son mandat social de Directeur Général par intérim.  
 (2) Rémunération fixe et indemnité de congés payés.  
 (3) Rémunération variable au titre du premier semestre 2008.  
 (4) Rémunération variable au titre du second semestre 2007 et du premier semestre 2008.  
 (5) Véhicule de fonction.

#### 4.1.5.4 Synthèse des rémunérations, avantages, options et actions de performance attribués aux dirigeants mandataires sociaux

**TABLEAU DE SYNTHÈSE DES RÉMUNÉRATIONS VERSÉES ET DES OPTIONS ET ACTIONS ATTRIBUÉES À CHAQUE DIRIGEANT MANDATAIRE SOCIAL**

(en euros)	François de Carbonnel		Frédéric Rose		Julian Waldron		Frank E. Dangeard	
	Exercice 2007	Exercice 2008	Exercice 2007	Exercice 2008	Exercice 2007	Exercice 2008	Exercice 2007	Exercice 2008
Rémunérations au titre de l'exercice (détaillées aux tableaux fournis aux paragraphes 4.1.5.1, 4.1.5.2 et 4.1.5.3)	40 000	118 924 <sup>(1)</sup>	N/A	266 667 <sup>(1)</sup>	N/A <sup>(3)</sup>	1 429 180	1 514 678	2 948 436
Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice (détaillées au tableau fourni au paragraphe 4.3.4)	N/A	N/A	N/A	N/A <sup>(2)</sup>	104 000	N/A	218 400	N/A
Valorisation des actions de performance attribuées au cours de l'exercice	N/A	N/A	N/A	N/A <sup>(1)</sup>	N/A	N/A	N/A	N/A
<b>TOTAL</b>	<b>40 000</b>	<b>118 924</b>	<b>N/A</b>	<b>266 667</b>	<b>104 000</b>	<b>1 429 180</b>	<b>1 733 078</b>	<b>2 948 436</b>

- (1) Monsieur Frédéric Rose a renoncé au paiement du bonus forfaitaire mensuel au titre du second semestre 2008 d'un montant de 66 000 euros bruts représentant la somme globale de 264 000 euros et a demandé la suspension du paiement de la rémunération due au titre de sa prise de fonctions d'un montant de 150 000 euros bruts  
 (2) Monsieur Frédéric Rose a renoncé aux 1 000 000 options de souscription d'actions de la Société qui lui avaient été attribuées par le Conseil d'administration réuni le 23 juillet 2008  
 (3) Monsieur Julian Waldron n'a pas exercé de mandat social au cours de l'exercice 2007.

TABLEAU DE SYNTHÈSE DES AVANTAGES ACCORDÉS AUX DIRIGEANTS MANDATAIRES SOCIAUX

	Contrat de Travail		Régime de retraite supplémentaire		Indemnités ou avantages dus ou susceptibles d'être dus à raison de la prise, du changement ou de la cessation de fonctions		Indemnité relatives à une clause de non-concurrence	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
<b>Dirigeants Mandataires Sociaux</b>								
<b>François de Carbonnel</b>		X		X		X		X
<b>Frédéric Rose</b>		X		X	X <sup>(1)</sup>		X <sup>(1)</sup>	
<b>Julian Waldron</b>	X <sup>(2)</sup>			X		X		X
<b>Frank E. Dangeard</b>		X		X	X <sup>(3)</sup>			X

(1) Voir paragraphe 4.1.5.2 ci-dessus.

(2) Monsieur Julian Waldron a conservé son contrat de travail en qualité de Directeur Financier durant la période de son mandat social.

(3) Voir paragraphe 4.1.5.3 ci-dessus.

#### 4.1.5.5 Jetons de présence et autres rémunérations

##### Jetons de présence

Conformément à l'article L. 225-37 du Code de commerce, les principes et règles arrêtées par le Conseil d'administration pour déterminer les jetons de présence accordés aux mandataires sociaux sont exposés ci-après.

Le Comité des Rémunérations propose au Conseil d'administration le montant de l'enveloppe globale des jetons à soumettre à l'Assemblée générale ainsi que les modalités de leur répartition entre les administrateurs. Le montant annuel maximum des jetons de présence pouvant être alloués aux administrateurs a été fixé à 450 000 euros par l'Assemblée Générale des actionnaires du 7 mai 2004.

La répartition annuelle des jetons de présence est décidée par le Conseil d'administration en fonction de la présence effective des administrateurs aux séances du Conseil d'administration et de ses Comités, sur la base de :

- 4 000 euros par administrateur et par séance du Conseil d'administration ;
- Présidence de Comité : 3 000 euros par Président et par séance de Comité ;
- Comité : 1 500 euros par administrateur et par séance de Comité.

Pour 2007 et 2006, le montant des jetons de présence a été plafonné à 40 000 euros par administrateur. Pour 2008, le montant des jetons de présence a été réparti en fonction de la présence effective des administrateurs, sans que leur montant total ne puisse excéder l'enveloppe globale de 450 000 euros fixée par l'Assemblée générale des actionnaires. Compte tenu de la situation de la Société, le Conseil d'administration du 9 mars 2009 a décidé de suspendre les jetons de présence devant être alloués au titre de 2009 et de réexaminer toute décision à prendre en la matière en fonction de l'évolution de la situation financière de la Société et de l'évolution de la composition du Conseil d'administration.

Messieurs Eddy Hartenstein et Marcel Roulet perçoivent, en qualité de censeurs, une rémunération équivalente aux jetons de présence des administrateurs.

##### Autres rémunérations

Le Conseil d'administration a confié à Monsieur Paul Murray une mission exceptionnelle portant sur le suivi d'un litige et a décidé, en application de l'article L.225-46 du Code de commerce et de l'article 5 du Règlement intérieur du Conseil d'administration, de lui allouer une rémunération exceptionnelle de 8 000 euros.

JETONS DE PRÉSENCE ET AUTRES RÉMUNÉRATIONS ALLOUÉS AUX MANDATAIRES SOCIAUX NON DIRIGEANTS <sup>(\*)</sup>

Nom	Montants versés au titre de l'exercice 2006**		Montants versés au titre de l'exercice 2007**	Montants versés au titre de l'exercice 2008*	
	Jetons de présence	Rémunérations exceptionnelles	Jetons de présence	Jetons de présence	Rémunérations exceptionnelles
<i>(en euros)</i>					
Éric Bourdais de Charbonnière	35 000	-	40 000	42 888	-
Loïc Desmouceaux	30 000 <sup>(1)</sup>	-	35 000 <sup>(1)</sup>	38 786 <sup>(3)</sup>	-
Eddy W. Hartenstein	30 000	2 000 <sup>(6)</sup>	34 500	19 020	16 000 <sup>(7)</sup>
Pierre Lescuré	30 000	-	16 000	36 548	-
Didier Lombard	30 000	-	35 000	33 938	-
Gérard Meymarian	30 000 <sup>(1)</sup>	-	32 000 <sup>(1)</sup>	20 885 <sup>(2)</sup>	-
Paul Murray	35 000	10 000 <sup>(6)</sup>	40 000	48 855	8 000
Marcel Roulet	35 000	-	40 000	39 905	17 500 <sup>(7)</sup>
David Roux <sup>(4)</sup>	30 000	-	35 000	36 548	-
Rémy Sautter	30 000	4 000 <sup>(6)</sup>	33 500	53 703	-
Henry P. Vigil <sup>(5)</sup>	-	-	-	-	-

(\*) Les jetons de présence versés à Monsieur François de Carbonnel sont mentionnés au paragraphe 4.1.5.1 ci-dessus. Monsieur Frédéric Rose a renoncé aux jetons de présence auxquels il était éligible au titre de 2008.

(\*\*) Certains de ces montants ont fait l'objet d'une retenue à la source. Le versement des jetons de présence est effectué au début de l'année qui suit la fin de l'exercice concerné.

(1) 2 500 euros ont été prélevés et directement versés à l'Association des actionnaires Salariés de Thomson à la demande de chacun des administrateurs représentant les salariés actionnaires.

(2) 1 500 euros ont été prélevés et directement versés à l'Association des actionnaires Salariés de Thomson à la demande de Monsieur Gérard Meymarian.

(3) 3 000 euros ont été prélevés et directement versés à l'Association des actionnaires Salariés de Thomson à la demande de Monsieur Loïc Desmouceaux.

(4) Les jetons de présence de Monsieur David Roux ont été versés directement à Silver Lake Partners.

(5) Monsieur Henry P. Vigil a renoncé au paiement de ses jetons de présence.

(6) Rémunération exceptionnelle versée au titre d'un comité spécifique tenu en 2006.

(7) Rémunération en qualité de censeur.

Les jetons de présence de Madame Catherine Cavallari et Monsieur Jean de Rotalier, administrateurs représentant les salariés dont le mandat est arrivé à échéance le 13 juin 2007, ont été payés directement à leur organisation syndicale. Au titre des exercices 2006 et 2007, ces jetons se sont élevés respectivement à 30 000 euros et 8 000 euros pour Madame Cavallari et à 30 000 euros et 12 000 euros pour Monsieur de Rotalier.

#### 4.1.5.6 Options de souscription ou d'achat d'actions attribuées aux mandataires sociaux – actions de performance

##### Options de souscription ou d'achat d'actions attribuées à Monsieur Frédéric Rose

Monsieur Frédéric Rose a renoncé aux 1 000 000 d'options de souscription d'actions qui lui avaient été attribuées par le Conseil d'administration du 23 juillet 2008, moyennant un prix d'exercice de 3,75 euros. Leur exercice était subordonné à la réalisation de conditions de présence et de performance qui étaient cumulatives. Ces objectifs de performance étaient fondés sur l'EBITDA consolidé et le Free Cash Flow consolidé devant être fixés annuellement par le Conseil d'administration.



**Options de souscription ou d'achat d'actions attribuées aux précédents dirigeants mandataires sociaux**

Monsieur Frank E. Dangeard a conservé le bénéfice des plans d'options de souscription ou d'achat d'actions suivants :

**OPTIONS DE SOUSCRIPTION OU D'ACHAT D' ACTIONS ATTRIBUÉES À MONSIEUR FRANK E. DANGEARD (\*)**

N° du Plan et date d'assemblée	Plan n° 3	Plan n° 4	Plan n° 5	Plan n° 6	Plan n° 7
	10/11/2000 Options de souscription	10/11/2000 Options d'achat	10/05/2005 Options d'achat	10/05/2005 Options de souscription	10/05/2005 Options de souscription
Date du Conseil d'administration	22 septembre 2004	19 avril 2005	8 décembre 2005	21 septembre 2006	14 décembre 2007
Nombre d'options attribuées	435 000	165 000	120 000	160 000	105 000

(\*) Pour davantage d'informations sur ces plans d'options, voir la section 4.3.4 « Programmes d'options de souscription ou d'achat d'actions et plans d'attribution gratuites d'actions » du présent chapitre.

Monsieur Julian Waldron s'est vu attribuer les plans d'options de souscription ou d'achat d'actions suivants en qualité de salarié du Groupe et en a conservé le bénéfice :

**OPTIONS DE SOUSCRIPTION OU D'ACHAT D' ACTIONS ATTRIBUÉES À MONSIEUR JULIAN WALDRON (\*)**

N° du Plan et date d'assemblée	Plan n° 3	Plan n° 4	Plan n° 5	Plan n° 6	Plan n° 7
	10/11/2000 Options de souscription	10/11/2000 Options d'achat	10/05/2005 Options d'achat	10/05/2005 Options de souscription	10/05/2005 Options de souscription
Date du Conseil d'administration	22 septembre 2004	19 avril 2005	8 décembre 2005	21 septembre 2006	14 décembre 2007
Nombre d'options attribuées	350 000	30 000	50 000	110 000	50 000

(\*) Pour davantage d'informations sur ces plans d'options, voir la section 4.3.4 « Programmes d'options de souscription ou d'achat d'actions et plans d'attribution gratuites d'actions » du présent chapitre..

**Options de souscription ou d'achat d'actions attribuées aux autres mandataires sociaux**

Monsieur Loïc Desmouceaux, administrateur représentant les salariés actionnaires, a bénéficié des plans d'options de souscription d'actions suivants en sa qualité de salarié du Groupe :

**OPTIONS DE SOUSCRIPTION OU D'ACHAT D' ACTIONS ATTRIBUÉES À MONSIEUR LOÏC DESMOUCEAUX (\*)**

N° du Plan et date d'assemblée	Plan n° 3	Plan n° 6	Plan n° 7
	10/11/2000 Options de souscription	10/05/2005 Options de souscription	10/05/2005 Options de souscription
Date du Conseil d'administration	22 septembre 2004	21 septembre 2006	14 décembre 2007
Nombre d'options attribuées	7 600	2 000	1 000

(\*) Pour davantage d'informations sur ces plans d'options, voir la section 4.3.4 « Programmes d'options de souscription ou d'achat d'actions et plans d'attribution gratuites d'actions » du présent chapitre.

**Autres informations concernant les plans d'options de souscription ou d'achat d'actions ou actions de performance attribuées aux mandataires sociaux**

Au cours de l'exercice 2008, aucune option de souscription ou d'achat d'actions accordée précédemment aux dirigeants mandataires sociaux n'a été levée par les bénéficiaires.

Options de souscription ou d'achat d'actions levées durant l'exercice par chaque dirigeant mandataire social

Néant

Aucune action de performance n'a été attribuée à des mandataires sociaux, ni au cours de l'exercice 2008, ni au cours des exercices précédents.

<b>Actions de performance attribuées à chaque mandataire social durant l'exercice 2008</b>	Néant
<b>Actions de performance devenues disponibles pour chaque mandataire social durant l'exercice 2008</b>	Néant

## 4.2 Comité Exécutif

### 4.2.1 Membres du Comité Exécutif

Le tableau ci-dessous présente les membres du Comité Exécutif de Thomson, leurs responsabilités actuelles et leurs dates de nomination. Au 31 mars 2009, le Comité Exécutif de Thomson compte sept membres.

Nom du membre du Comité Exécutif	Responsabilité	Année de nomination au Comité Exécutif
Frédéric Rose	Président-Directeur Général	2008
Éric Bachellereau	Ressources Humaines & RSE	2005
Béatrix de Russé	Division Licensing, Research & Innovation	2004
Andrew Levido	Business Operations et Thomson Connect*	2008
Vince Pizzica	Stratégie, Technologie & Marketing	2008
Lanny Raimondo	Division Technicolor	2001
Stéphane Rougeot	Finance	2008

(\*) Anciennement « Thomson Grass Valley ».

Voir également chapitre 8 « Organisation du contrôle interne et externe », section 8.1.2 « Le cadre général du contrôle » – La Direction du Groupe et les processus de décision.

### Biographies des membres du Comité Exécutif

Monsieur Frédéric Rose a pris ses fonctions de Directeur Général de la Société le 1<sup>er</sup> septembre 2008 et a été nommé Président du Conseil d'administration le 27 avril 2009. Sa biographie figure au paragraphe 4.1.3.1 ci-dessus.

Monsieur Éric Bachellereau est Directeur « Ressources Humaines & Responsabilité Sociale des Entreprises » depuis janvier 2009. Monsieur Éric Bachellereau a rejoint Thomson en septembre 2005, en tant que Directeur Exécutif, Ressources Humaines. De février 2004 à août 2005, Monsieur Éric Bachellereau était Vice-Président Senior en charge du développement du management du Groupe Arcelor à Luxembourg et Directeur des Ressources Humaines pour la division Acier inoxydable, basée à Paris. Monsieur Éric Bachellereau avait occupé des

postes de Vice-Président en charge des Ressources Humaines au sein de Thomson (1999 à janvier 2004), et, précédemment, au sein du groupe Alcatel-Alstom de 1989 à 1999 et Responsable Ressources Humaines pour la FNAC Paris de 1983 à 1989. Monsieur Éric Bachellereau est diplômé de l'Université F. Rabelais de Tours, en sciences sociales.

Madame Béatrix de Russé est Directeur de la division « Licence, Research and Innovation ». Elle était, précédemment, Directeur Exécutif en charge des Licences & Propriété Intellectuelle depuis février 2004. De 1999 à février 2004, elle était Vice-Président de la division Propriété Intellectuelle & licences Monde. De 1984 à 1992, Madame Béatrix de Russé était responsable des contrats internationaux et de la Propriété Intellectuelle au sein de la division Composants de Thomson puis de STMicroelectronics, où elle s'est spécialisée dans la Propriété Intellectuelle. De 1976

à 1983, elle a collaboré au sein de la division internationale de Thales (ancien Thomson CSF) en tant que juriste international. Madame Béatrix de Russé est titulaire d'une maîtrise de droit, d'un DESS en droit du commerce international, d'un diplôme du CDCI ainsi que d'une maîtrise d'anglais.

*Monsieur Andrew Levido* est Directeur en charge de « Business Operations » et « Thomson Connect » (anciennement « Thomson Grass Valley »). Précédemment, il était responsable des opérations au sein d'Alcatel-Lucent, pilotant la performance financière et opérationnelle des zones Europe, Moyen-Orient, Afrique et Asie-Pacifique. Monsieur Andrew Levido a vécu et travaillé en Asie et en Europe. Il a exercé différentes responsabilités au sein d'Alcatel, notamment celles de Directeur Opérationnel pour la région Asie-Pacifique et de Directeur Pays pour Hong-Kong et l'Australasie. Au cours de ses vingt ans de carrière dans l'industrie des technologies, Monsieur Andrew Levido a travaillé entre autres pour Siemens, GEC Plessey et Exicom. Monsieur Andrew Levido est ingénieur, diplômé de l'Université de Technologie de Sydney et titulaire d'un MBA de l'Université de Macquarie.

*Monsieur Vince Pizzica* est Directeur en charge de la Stratégie, la Technologie et le Marketing. Monsieur Vince Pizzica était précédemment Conseiller Spécial auprès du « Chief Operating Officer » de Telstra dans la technologie « Mediacomms » et auparavant était responsable de la Technologie, la Stratégie et le Marketing au sein d'Alcatel-Lucent pour l'Europe, l'Afrique et l'Asie. Monsieur Vince Pizzica a vécu et travaillé en Europe et en Asie. Au cours de ses vingt-quatre ans de carrière au sein de l'industrie des télécommunications, il a occupé différentes responsabilités chez Alcatel, Siemens et Telstra. Il a notamment occupé le poste de « Chief Technology Officer » pour la région Asie-Pacifique chez Alcatel-Lucent et celui de Directeur Exécutif de l'activité Réseaux de Siemens en Australie. Il a également occupé différentes responsabilités opérationnelles et technologiques chez Telstra. Monsieur Vince Pizzica est ingénieur, diplômé de l'« Institute of Engineers » en Australie et titulaire d'un Master en Télécommunications et Systèmes d'information de l'Université d'Essex au Royaume Uni.

*Monsieur Lanny Raimondo* est Directeur de la division Technicolor. Il a été nommé en cette qualité en septembre 2004 après avoir rejoint Thomson en mars 2001 lorsque Thomson a fait l'acquisition de Technicolor. Chez Technicolor depuis 1994, Monsieur Lanny Raimondo a été nommé Président-Directeur Général du groupe Technicolor en 1998, après avoir exercé les

fonctions de Président de l'unité « Home Entertainment » de cette société. Avant d'entrer chez Technicolor, Monsieur Lanny Raimondo a passé 16 ans au sein du groupe Pirelli « Cable Corp. », dans des filiales importantes en Grande-Bretagne, au Canada et aux États-Unis, et en tant que Président-Directeur Général de 1985 à 1994 de la division nord-américaine du Groupe. Monsieur Lanny Raimondo est diplômé en ingénierie électrique de l'Université Purdue.

*Monsieur Stéphane Rougeot* a rejoint Thomson en novembre 2008 en tant que Directeur Financier. Monsieur Stéphane Rougeot a occupé plusieurs postes chez France Télécom – Orange depuis 2003, tout d'abord chez Equant où il était en charge de la Stratégie puis des Ventes Indirectes, avant de devenir en 2007 Directeur du Contrôle de Gestion du Groupe. Monsieur Stéphane Rougeot a auparavant exercé ses fonctions chez Thomson de 1998 à 2003, où il a dirigé les Relations Investisseurs puis la Communication Corporate. Il a débuté sa carrière chez Total, pour laquelle il a travaillé en Afrique et en France au contrôle de gestion, le financement de projets et les M&A. Monsieur Stéphane Rougeot est diplômé de l'IEP de Paris.

## 4.2.2 Rémunération et avantages sociaux des membres du Comité Exécutif

### Rémunération des membres du Comité Exécutif

En 2008, le montant total des rémunérations versées par la Société et/ou par toute société du Groupe aux membres actuels du Comité Exécutif du Groupe (y inclus celle versée au Directeur Général) s'est élevé à 4,37 millions d'euros (en ce compris la part variable de 1,8 million d'euros). Le montant total des rémunérations versées aux anciens membres du Comité Exécutif s'est élevé à 5,96 millions d'euros (en ce compris la part variable de 2,8 millions d'euros).

En 2008, la rémunération variable des membres du Comité Exécutif est constituée de deux primes semestrielles, calculées en fonction des résultats du Groupe selon des règles et des indicateurs financiers examinés au début de chaque semestre par le Comité des Rémunérations et soumis à l'approbation du Conseil d'administration. Compte tenu de la situation financière du

Groupe, aucune rémunération variable n'a été payée aux membres du Comité Exécutif au titre de second semestre 2008.

En 2007, le montant versé aux dirigeants du Comité Exécutif avait été de 10,5 millions d'euros (y compris la part variable de 2,56 millions d'euros et plan spécifique de performance de 1,23 million d'euros).

La Société a décidé de revoir le système de rémunération variable des membres du Comité Exécutif et des principaux cadres du Groupe. À compter de 2009, la rémunération variable des

membres du Comité Exécutif sera déterminée annuellement sur la base d'objectifs annuels fixés au niveau du Groupe.

Le montant total provisionné par la Société et les autres sociétés du Groupe pour les pensions et retraites et autres avantages similaires octroyés à ces mêmes principaux dirigeants s'est élevé à 3,03 millions d'euros en 2008 et 2,27 millions d'euros en 2007.

### Prêts et garanties accordés ou constitués en faveur des membres du Comité Exécutif

Néant.

## 4.3 Informations sociales

Les paragraphes ci-après mentionnent également les informations à fournir en application des articles L. 225-100 et L. 225-102-1, alinéa 5 du Code de commerce.

### 4.3.1 Le profil social de Thomson

Au 31 décembre 2008, le Groupe employait 22 775 employés, (67 % d'hommes et 33 % de femmes) comparativement

à environ 24 682 employés au 31 décembre 2007, soit une diminution de 8 %.

Le secteur des Médias, Divertissement et Communication, fortement concurrentiel et en évolution constante, oblige Thomson à adapter son profil social en parallèle.

Le tableau ci-dessous indique les effectifs totaux du Groupe au 31 décembre des années 2008, 2007 et 2006, ainsi que la répartition du personnel par zone géographique.

	2008	2007	2006
Europe <sup>(1)</sup>	7 683	8 552	9 267
Amérique du Nord	10 211	10 571	10 984
Asie – Océanie <sup>(2)</sup>	2 055	2 972	6 648
Autres pays <sup>(3)</sup>	2 646	2 587	2 729
<b>Nombre d'employés des filiales consolidées <sup>(4)</sup></b>	<b>22 775</b>	<b>24 682</b>	<b>29 628</b>
Nombre d'employés des filiales mises en équivalence <sup>(5)</sup>	2 655	N/A	N/A
<i>(1) Y compris la Pologne.</i>	1 182	1 349	998
<i>(2) Y compris la République Populaire de Chine et HK.</i>	672	1 067	5 053
<i>(3) Y compris le Mexique.</i>	1 527	1 650	1 955
<i>(4) Comprend les employés des activités arrêtées ou en cours de cession.</i>			
<i>(5) Principalement de la joint-venture avec NXP, NuTune.</i>			

Les effectifs pris en compte incluent les cadres, les non-cadres et les ouvriers. Par conséquent, les intérimaires et stagiaires en sont exclus.

Le tableau ci-dessous présente le nombre d'employés par division/segment au 31 décembre 2008 :

Division / Segment	Employés	Pourcentage
Technicolor, anciennement Services	15 297	67,2 %
Thomson Grass Valley, anciennement Systèmes	5 488	24,1 %
Technologie	809	3,5 %
Fonctions Centrales du Groupe	664	2,9 %
Autres activités <sup>(1)</sup>	517	2,3 %
<b>TOTAL</b>	<b>22 775</b>	<b>100 %</b>

(1) Comprend les employés des activités arrêtées ou en cours de cession.

La diminution du nombre des employés depuis décembre 2007 est surtout le résultat du transfert des salariés des activités de tuners vers la « joint-venture » avec NXP Semiconductors, de la cession d'activités non stratégiques et du repositionnement des autres activités du Groupe tel que décrit ci-dessous.

**Pour l'Europe**, ces variations se caractérisent principalement par :

- la reconversion des sites d'Angers et de Genlis. Parallèlement à la consolidation de ces sites sur la fabrication de produits cœur (passerelles d'accès, décodeurs) pour le Groupe, d'autres actions de reconversion ont été conduites. Elles ont abouti à l'accueil d'entreprises nouvelles sur les sites ou à des partenariats avec des entreprises locales destinées à assurer le réemploi des salariés de Thomson. Ces actions ont également permis d'accompagner, sur la base du volontariat, des salariés vers des projets professionnels externes. Il a résulté de ce développement de la capacité de fabrication et de la reconversion, une cession du site de Genlis à Novatech, une entreprise française dans le secteur de l'électronique, le 30 septembre 2008 ;
- une diminution des salariés situés principalement en Pologne liée à la baisse de la demande des clients pour l'activité des DVD ;
- une diminution des salariés dans la région de Londres, principalement due à une réduction de la fabrication de copies d'exploitation de notre laboratoire de West Drayton qui a transféré une grande partie de ce volume au laboratoire de Rome (Italie) ainsi qu'à une réduction des effets spéciaux dans les films ;
- la vente de la ligne de produits d'équipement pour film numérique Grass Valley à des investisseurs privés contrôlés par Parter Capital Group.

**Pour le continent américain**, les évolutions sont essentiellement dues :

- au désengagement de Thomson de l'activité des composants en silicium et des activités de vente au détail de téléphones ;
- à l'évolution de la production de DVD à Guadalajara, au Mexique et à Memphis ;
- à l'acquisition du centre d'exploitation de réseaux Sparrowhawk à Denver.

**En Asie**, les variations des effectifs sont essentiellement dues :

- en Indonésie et à Singapour, au transfert des salariés de la division Tuners vers la coentreprise nouvellement créée en partenariat avec NXP Semiconductors : NuTune ;
- à Hong Kong et Shenzhen, au désengagement de Thomson des activités de vente au détail de téléphones ;
- à Beijing, au désengagement de Thomson de l'activité des composants en silicium ;
- au Japon, à la clôture de Thomson Network Services Japan, consécutive à la réintégration par Disney du centre de « Play-out » ;
- en Inde, au renforcement de la capacité créative, technique et d'animation par ordinateur des studios Paprikaas Animation et du lancement d'un nouveau support grâce à l'activité de compression et de création de DVD, dans le cadre de la signature d'un nouveau contrat avec Dreamworks.

### 4.3.2 Participation des salariés

Quatre filiales françaises de la Société proposent des accords d'intéressement à leurs salariés en fonction des résultats de la filiale concernée.

Les bonifications annuelles totales distribuées aux salariés concernant ces accords d'intéressement pour les trois exercices fiscaux s'élèvent à :

- sommes distribuées en 2006 pour l'exercice 2005 : 952 688 euros ;
- sommes distribuées en 2007 pour l'exercice 2006 : 878 511 euros ; et
- sommes distribuées en 2008 pour l'exercice 2007 : 579 275 euros.

De plus, plusieurs de nos sites en France et aux États-Unis proposent des participations à leurs salariés en fonction des résultats de la Société et/ou de l'atteinte des objectifs individuels. Les membres du Comité Exécutif et d'autres cadres dirigeants bénéficient de plans d'intéressements basés sur les résultats du centre d'activité et ceux du Groupe et également sur l'atteinte des objectifs de performance individuels.

### 4.3.3 Actions détenues par les salariés

En application de l'article L. 225-102 du Code de commerce, la Société estime que la participation des salariés et anciens salariés du Groupe dans le capital social au 31 décembre 2008 représentait environ 2,05 %. Elle représente environ 1,98 % du capital social au 27 février 2009.

Au 31 décembre 2008, le nombre d'actions détenues par les salariés du Groupe dans le cadre du Plan d'Épargne d'Entreprise du Groupe, par les salariés et anciens salariés dans le cadre des Fonds Communs de Placement d'Entreprise, et le nombre d'actions détenues directement par les salariés et soumises à des règles d'incessibilité, s'élevait à 2 614 128 actions, représentant 0,97 % du capital social. Ce nombre représente environ 0,95 % du capital social au 27 février 2009.

Les pays représentant le plus grand nombre d'actions détenues par les salariés et anciens salariés du Groupe sont actuellement la France, les États-Unis, l'Italie, Singapour et l'Allemagne.

### 4.3.4 Programmes d'options de souscription ou d'achat d'actions et plans d'attribution gratuite d'actions

L'Assemblée Générale annuelle du 22 mai 2008 a autorisé, avec délégation au Conseil d'administration, l'attribution d'options de souscription ou d'achat d'actions aux membres du personnel ou aux mandataires sociaux des sociétés du Groupe. Cette autorisation a été donnée pour une durée de 38 mois, soit jusqu'au 22 juillet 2011. Les options de souscription et les options d'achat consenties en vertu de cette autorisation ne peuvent donner droit à un nombre total d'actions supérieur à 3 % du capital social au jour de la décision du Conseil d'administration décidant l'attribution des options.



Au 31 décembre 2008, les plans d'options de souscription ou d'achat d'actions en cours sont les suivants :

Date d'assemblée	Plan n° 1 10/11/2000	Plan n° 2 10/11/2000	Plan n° 3 10/11/2000	Plan n° 4 10/11/2000	Plan n° 5 10/05/2005	Plan n° 6 10/05/2005	Plan n° 7 10/05/2005
	Options d'achat	Options de souscription	Options de souscription	Options d'achat	Options d'achat	Options de souscription	Options de souscription
Date du Conseil d'administration	18/12/2000 16/03/2001 23/07/2001	12/10/2001	22/09/2004	19/04/2005	08/12/2005	21/09/2006	14/12/2007
Nombre total d'options attribuées dont :	4 018 500	3 540 300	7 366 590	719 400	1 993 175	2 739 740	1 307 100
- Nombre d'options attribuées aux mandataires sociaux <sup>(1)</sup> :							
<i>Loïc Desmouceaux</i>	-	-	7 600	-	-	2 000	1 000
<i>Julien Waldron</i>	-	-	350 000	30 000	50 000	110 000	50 000
<i>Frank E. Dangeard</i>	-	-	435 000	165 000	120 000	160 000	105 000
- Nombre d'options attribuées aux dix premiers attributaires salariés <sup>(2)</sup>	135 000	131 700	2 100 000	225 000	470 000	717 000	343 000
Point de départ d'exercice des options	19/12/2003	13/10/2004	23/09/2007	20/04/2008	09/12/2008	22/09/2008	15/12/2009
Durée de vie	10 ans	10 ans	10 ans	10 ans	10 ans	8 ans	8 ans
Date d'expiration	17/12/2010	11/10/2011	21/09/2014	18/04/2015	07/12/2015	20/09/2014	14/12/2015
Prix de souscription ou d'achat	55,90 €	31,50 €	16,00 €	20,82 €	17,73 €	12,49 €	10,43 €
Modalités d'exercice	50 % : 19/12/2003	50 % : 13/10/2004	50 % : 23/09/2007	50 % : 20/04/2008	50 % : 09/12/2008	50 % : 22/09/2008	50 % : 15/12/2009
	100 % : 19/12/2004	100 % : 13/10/2005	100 % : 23/09/2008	100 % : 20/04/2009	100 % : 09/12/2009	100 % : 22/09/2009	100 % : 15/12/2010
Nombre d'actions souscrites au 31/12/2008	-	-	-	-	-	-	-
Nombre cumulé d'options de souscription ou d'achat actions annulées ou caduques	3 586 200	3 258 600	2 462 540	203 200	593 250	574 250	114 000
Nombre d'options annulées au cours de l'exercice	17 900	16 400	560 770	72 000	187 200	341 000	113 000
Options de souscription ou d'achat d'actions restantes en fin d'exercice	432 300	281 700	4 904 050	516 200	1 399 925	2 165 490	1 193 100

(1) Monsieur Frédéric Rose a renoncé aux 1 000 000 options de souscription d'actions de la Société qui lui avaient été attribuées par le Conseil d'administration réuni le 23 juillet 2008.

(2) Information fournie conformément à l'article L.225-184 du Code de commerce.

Au 31 décembre 2008, l'ensemble des différents plans représentaient 2 348 425 options d'achat et 8 544 340 options de souscription au profit de 708 participants.

Les prix d'exercice des différents plans ont été fixés sans décote et calculés sur la base du cours moyen des 20 derniers jours de bourse avant la date du Conseil d'administration.

Conformément à l'article L. 225-184 du Code de commerce, il est précisé ce qui suit :

- au 31 décembre 2008, aucune des options de souscription ou d'achat d'actions mentionnées ci-dessus n'a été exercée ;
- au cours de l'exercice 2008, aucune option de souscription ou d'achat d'actions n'a été attribuée aux salariés du Groupe.

### Attribution gratuite d'actions

L'Assemblée générale du 10 mai 2005 a autorisé, avec délégation au Conseil d'administration, l'attribution gratuite d'actions aux membres du personnel du Groupe. Cette délégation a été renouvelée par anticipation par l'Assemblée générale du 15 mai 2007 afin de pouvoir prendre en compte les aménagements qui ont été apportés à ce dispositif par la loi n° 2006-1770 du 30 décembre 2006 pour le développement de la participation et de l'actionnariat salarié.

Faisant usage de cette délégation, le Conseil d'administration du 21 juin 2007 a approuvé la mise en place d'un plan mondial d'attribution gratuite d'actions aux salariés éligibles du Groupe.

Au 31 décembre 2008, le nombre maximal d'actions qui devront être livrées, sous réserve du respect de l'ensemble des conditions d'attribution, est de 368 000 actions représentant 0,14 % du capital social.

Ce plan mondial prévoit, selon les cas, des périodes d'acquisition des droits à recevoir les actions d'une durée de deux ou quatre ans. Les actions seront livrées à l'issue des dites périodes d'acquisition sous réserve du respect de condition de présence continue au sein du groupe Thomson durant ces périodes.

Le Conseil d'administration du 17 octobre 2007 a, en outre, approuvé la mise en œuvre d'un plan de rétention au bénéfice des managers clés et Haut Potentiels du Groupe ayant pour objet d'associer les bénéficiaires au développement du Groupe et à la mise en œuvre des objectifs stratégiques 2007-2009. Dans le cadre de ce plan des droits à attribution gratuite d'actions ont été attribués, ces attributions sont soumises aux conditions suspensives de réalisation d'objectifs de performance opérationnelle et de présence au sein du Groupe le 17 octobre 2009, puis le 17 octobre 2010. Ces actions seront bloquées deux ans à compter de leur livraison.

Au 31 décembre 2008, le nombre maximal de droits à recevoir des actions existantes de la Société, sous réserve de la réalisation de l'ensemble des conditions d'attribution est de 1 244 136 actions représentant 0,46 % du capital social.

Au cours de l'exercice 2008, la Société n'a pas procédé à aucune attribution gratuite d'actions en application de l'article L. 225-197-1 du Code de commerce.

### 4.3.5 L'organisation de la gestion des Ressources Humaines, de la Diversité et de la Communication Interne

L'organisation des Ressources Humaines, de la Communication Interne et de la Diversité repose sur une politique qui accompagne les axes stratégiques du Groupe. Cette politique repose sur quatre piliers : les Talents, la Culture, le Développement et la Rétention. Le département « Diversité » est intégré à l'organisation Ressources Humaines et Communication Interne depuis janvier 2008.

La Direction des Ressources Humaines, de la Communication Interne et de la Diversité du Groupe Thomson est ainsi organisée autour de quatre axes :

1. Les Directions Opérationnelles des Ressources Humaines ;
2. Les Pôles de Coordination Régionaux des Ressources Humaines ;
3. Les fonctions transversales des Ressources Humaines ;
4. La Communication Interne et la Diversité.

Chaque directeur d'activité est amené à occuper plusieurs fonctions afin de maximiser l'efficacité de l'organisation et de capitaliser sur l'expertise spécifique de nos différents leaders. Les directeurs d'activité rapportent directement au Directeur des Ressources Humaines, de la Communication Interne et de la Diversité.

1. Les Directions Opérationnelles des Ressources Humaines :  
Les Directions Opérationnelles des Ressources Humaines fonctionnent en étroite collaboration avec les différentes organisations du Groupe afin de piloter l'ensemble des initiatives de la Direction des Ressources Humaines, de la Communication Interne et de la Diversité tout en fournissant le support nécessaire à l'atteinte des objectifs dans un souci

d'anticipation et d'efficacité. Les Directions Opérationnelles des Ressources Humaines sont organisées autour de 7 activités :

- Technicolor Home Entertainment Services (THES) ;
- Technicolor Digital Content Delivery (TDCD) ;
- Technicolor Creative Services (TCS) ;
- Technicolor Media Networks (TMN) ;
- TGV – Thomson Premises Connected (TPC) ;
- TGV – Grass Valley (GV) ;
- Licensing, Research & Innovation (LRI).

## 2. Les Pôles de Coordination Régionaux des Ressources Humaines :

Les Pôles de Coordination Régionaux Ressources Humaines assurent l'homogénéité de la mise en œuvre verticale dans les zones géographiques dans lesquelles le Groupe est présent. Ces Pôles de Coordination garantissent aussi une parfaite adéquation avec les lois et pratiques de chaque pays. Les Pôles de Coordination Régionaux Ressources Humaines sont organisés autour de 3 zones géographiques :

- le Pôle de Coordination régionale APAC (Asie-Pacifique), basé à Pékin ;
- le Pôle de Coordination régionale Amériques (Amérique du Nord et Amérique Latine), basé à Indianapolis ;
- le Pôle de Coordination régionale EMEA (Europe, Middle East & Africa), basé à Boulogne.

## 3. Les fonctions transversales des Ressources Humaines :

Les fonctions transversales Ressources Humaines apportent un support aux Directions Opérationnelles des Ressources Humaines ainsi qu'une expertise spécifique à l'ensemble du Groupe. Les fonctions transversales Ressources Humaines sont organisées autour de 5 activités :

- Strategy/Technology & Marketing ;
- Finance & Legal ;
- Business Operations ;
- le département « Rémunérations & Avantages Sociaux » en charge de la définition, de la communication et du suivi des politiques et des projets liés au programme « Total Reward » (incluant les rémunérations, les avantages sociaux, les systèmes de classification des postes, le reporting sur les

effectifs et la masse salariale), les systèmes d'information et de gestion des Ressources Humaines ;

- le département « Développement » en charge de la gestion des talents, de la mobilité internationale, des formations d'intégration et de transformation, des curriculums de développement avec les grandes écoles internationales.

### 4.3.6 La politique qualité des Ressources Humaines

Pour répondre aux attentes de ses clients en matière d'engagement de service, de qualité des prestations et de politique d'amélioration continue, la Direction des Ressources Humaines, de la Communication Interne et de la Diversité a lancé, dans le cadre de sa politique, plusieurs initiatives, telles que :

- la finalisation de révision de la classification des postes de l'ensemble des cadres (job grading), la redéfinition de la cartographie de l'organisation (global grading) ainsi que la mise en place d'un nouvel outil de gestion combinant le suivi des effectifs et de la masse salariale (global headcount & compensation reporting) ;
- la mise en place d'un nouvel outil permettant le suivi des bénéfiques de l'ensemble de nos salariés (Bentrack) ;
- l'analyse de nos programmes variables court terme afin d'améliorer leur alignement sur les objectifs stratégiques du Groupe ;
- la poursuite de relations avec de grandes écoles internationales permettant d'attirer de nouveaux talents et d'offrir des formations de haut niveau sur des sujets de Management et de Stratégie ainsi que des formations sur mesure sur des sujets de Stratégie et de Leadership ;
- l'amélioration continue du processus d'évaluation (Contrat de Progrès ou « CoP ») destiné à l'ensemble des collaborateurs et son alignement avec la revue des Talents (Talent Review) afin de revoir les plans de succession, d'identification et de développement et ainsi contribuer à minimiser le risque et à développer le capital humain du Groupe ;
- l'interconnexion des initiatives permettant d'adresser et d'améliorer les challenges liés l'attraction et la rétention au travers de l'anticipation :
  - des risques liés à nos changements d'organisation (Organizational Mapping),
  - des ressources (Resources Planning),

- des compétences (Skill Mapping) dans nos métiers clés comme Marketing & Sales, Software, Business Operations,
- du management de notre capital humain et de son développement (Talent Review) ;
- la mise en place d'un système de pooling international au niveau de nos assurances et de nos plans de retraite ;
- la mise en place de programmes de développement interne adressant le « Key Account Management », la mobilisation au travers de la gestion des objectifs et de la performance, l'éthique ;
- la création des programmes de mobilité adressant les aspects de localisation en Inde et aux USA ;
- l'amélioration de nos outils de communication interne en renforçant notre approche orientée Web 2.0.

L'ensemble de ces initiatives est revu et mis à jour lors d'un séminaire annuel réunissant plus de 40 managers des Ressources Humaines venant de l'ensemble de nos sites.

Les progrès et les actions à mettre en œuvre sont revus, mesurés et validés toutes les deux semaines lors des réunions du Comité de Direction des Ressources Humaines, de la Communication Interne et de la Diversité.

Par ailleurs, plusieurs audits internes sont réalisés au cours de l'année afin de sécuriser et de mesurer les différentes actions mises en œuvre.

### 4.3.7 Le développement des compétences managériales

Thomson a défini et met en œuvre au niveau Groupe un curriculum intégré de développement dans le domaine des compétences managériales. L'objectif est d'aider les équipes de management à relever avec succès les défis opérationnels du Groupe.

Ces programmes participent à la promotion des quatre valeurs de management, qui font aujourd'hui parti des critères d'évaluation de chaque manager du Groupe : Respect, Transparence, Anticipation et Responsabilité.

Le curriculum de développement managérial adresse trois niveaux de management au sein du Groupe :

- Senior managers : un séminaire de développement dédié à la Gestion de la Relation Clients (Key Account Management) a été poursuivi en 2008 sous le parrainage du Directeur en charge de la division Thomson Grass Valley. L'objectif est d'aider les managers grands comptes en charge des principaux clients à mieux comprendre les enjeux auxquels ceux-ci sont confrontés et à bâtir une relation sur le long terme. Cette année, 30 managers grands comptes commerciaux ont suivi ces séminaires.

Par ailleurs, un séminaire dédié à l'éthique a été construit sous le parrainage du « Ethics Compliance Committee ». Ce programme a été mis en œuvre au travers de séances de formation interne et de séances de e-learning. Ce programme a permis à plus de 400 managers de travailler à la fois sur les fondamentaux de l'éthique et sur le leadership s'y rattachant ;

- Vivier de Talents Groupe : un programme de développement en Leadership a été poursuivi avec une Grande École de Commerce internationale et de renommée mondiale. Ce programme a lieu sur le campus de cette Grande École, et les participants travaillent sur des études de cas opérationnelles de stratégie d'entreprise et de leadership pendant une semaine. Enfin, cette session d'une semaine est poursuivie grâce à une série de projets stratégiques, où les participants des différentes organisations définissent des recommandations et ceci, sous le parrainage de membres du Comité Exécutif. Trente-quatre managers ont participé à ce programme en 2008 ;
- Autres managers : un programme de développement de la performance managériale a été poursuivi en 2008. L'objectif est d'aider les managers à renforcer leurs compétences dans les domaines de la fixation d'objectifs individuels, d'évaluation des performances et de construction de plans de développement. Plus de 160 managers ont participé à ce programme de développement en 2008 ;
- Un nouveau programme lié à l'éthique a été créé en 2008. Ce programme s'adresse à la fois aux managers et aux équipes Marketing & Sales afin de les sensibiliser aux pratiques de respects de la concurrence et de législation anti-trust. Plus de 1 000 managers ont participé à ce programme en 2008 ;

- Enfin, un programme spécifique a été mis en œuvre aux États-Unis sur les « Leadership Best Practices », ce programme a réuni plus de 3 000 salariés.

Par ailleurs, et en fonction des besoins spécifiques des managers, les lignes d'activités et les sites proposent des formations complémentaires, entre autres, dans le domaine du management.

Enfin, dans le domaine de la Mobilité Internationale, de nouvelles politiques ont été lancées en 2008 visant à accompagner la localisation en Inde et aux USA.

### 4.3.8 La politique de rémunération

La rémunération globale est un élément clé de la politique Ressources Humaines du Groupe Thomson. La politique de rémunération de Thomson s'attache à valoriser et à récompenser de manière équitable la contribution de chacun à la réussite du Groupe.

Thomson poursuit la mise en place d'un système de classification basé sur les grades et les bandes renforçant le lien entre contribution et rémunération (selon la « Méthodologie Watson Wyatt »). Au 31 décembre 2008, nous avons terminé la classification de tous les niveaux de salariés permettant ainsi d'avoir des descriptions de poste précises et d'évaluer la compétitivité des salaires au regard des pairs et du marché. Les études de marché (ou benchmarks) sont réalisées grâce aux enquêtes de salaire. La correspondance entre les données d'enquête et les postes Thomson a été finalisée au premier trimestre 2009. Thomson possède ainsi des outils et méthodes d'évaluation des rémunérations viables, objectifs et équitables.

La politique de rémunération globale s'articule autour d'éléments de rémunération fixes et variables ; flexibles et compétitifs, basés sur les meilleures pratiques du marché et sur des objectifs de création de valeur à long terme du Groupe :

- **la compétitivité** : Les benchmarks sur la rémunération totale réalisés avec des entreprises du même secteur d'activité permettent à Thomson d'offrir des packages de rémunération compétitifs et tenant compte de la pression concurrentielle du marché. Thomson assure ainsi l'attraction et la rétention des Haut Potentiels et des talents clés au niveau international ;
- **l'équité interne** : Thomson rémunère équitablement ses salariés dans chacune des aires géographiques d'implantation

du Groupe, dans le respect des standards locaux. La politique de rémunération prend en compte le niveau de responsabilité, l'expérience et la contribution de chacun dans le succès du Groupe. Pour les ingénieurs et cadres, la politique de bandes larges « *Broad-banding* » permet de comparer les niveaux de responsabilité et de qualifications au niveau international. En outre, la politique de rémunération des cadres dirigeants est centralisée pour assurer la cohérence des différents éléments de rémunération ;

- **la complexité de l'activité** : Les professionnels, les ingénieurs et les cadres font l'objet d'une politique sélective visant à aligner leur rémunération sur leur performance. Une part significative de leur rémunération est composée d'éléments variables qui définissent et mesurent l'atteinte de leurs objectifs stratégiques du Groupe et de leur secteur d'activité. En 2009, Thomson a décidé de revoir sa politique de rémunération variable pour la rendre plus cohérente et plus motivante prenant en compte, au-delà de la seule performance individuelle, les résultats économiques de l'entreprise dans le calcul des variables. Notre modèle économique repose sur des activités dont le cycle excède le cadre semestriel, des objectifs et un paiement annuel s'avèrent désormais plus pertinents.

En cohérence avec les principes et règles édictés par le Groupe, chaque entité dispose des moyens pour reconnaître les potentiels et encourager le développement de leurs employés au travers des différentes composantes de la rémunération globale définies par le Groupe.

### 4.3.9 La politique de formation

La politique de formation de Thomson est sous la responsabilité de l'unité en charge du développement managérial au sein des Ressources Humaines Groupe. Cette politique est positionnée comme une priorité et s'articule à 3 niveaux.

#### Groupe

Afin de renforcer l'appropriation de la stratégie du Groupe par les cadres, et afin de contribuer à consolider une culture d'entreprise, des séminaires de développement ont été construits pour les cadres clefs du Groupe (principalement les cadres occupant les 100 fonctions clefs et autres talents groupe Hauts Potentiels ; talents clés et « Women's Forum ») ; lors de ces séminaires ont été abordées des thématiques stratégiques comme la Création de Valeur, la Stratégie Technologique, la Gestion de la Relation Clients et le Management des Équipes.

La mise en œuvre de ces séminaires est sous la responsabilité du Comité Exécutif.

### Métiers transverses au Groupe

Les métiers transverses définissent et mettent en œuvre des programmes de formation spécifiques visant à développer les compétences managériales et techniques de leurs équipes.

### Sites

Les managers Ressources Humaines des sites sont responsables de l'élaboration d'un plan de formation local, défini à partir des besoins individuels en développement de chacun des salariés. Ces besoins sont exprimés dans le cadre de l'élaboration du plan de développement individuel et discutés lors de l'entretien de distribution d'objectifs et d'évaluation des performances (processus Contrat de Progrès). Ils sont consolidés par le manager Ressources Humaines avec le support des équipes management.

#### 4.3.10 Le dialogue social

Le dialogue social est mené par les managers dans chaque pays. Un accord de groupe a institué un Comité Européen en 1997 confirmant une pratique historique du Groupe. Le 10 mai 2006, cet accord a été reconduit avec la signature unanime des dix organisations syndicales représentatives des sociétés européennes du Groupe. Ce Comité, qui se réunit plusieurs fois par an, est composé de représentants des syndicats ou des membres des comités d'entreprise français, allemands, belges, britanniques, espagnols, italiens, néerlandais, polonais et suisses. Le Comité Européen de Thomson est une instance supranationale dont la vocation est de traiter des sujets à caractère transnational. Il est informé de l'activité sociale, économique, industrielle, commerciale et de recherche de Thomson en Europe et de ses incidences sur l'emploi et les conditions de travail. Il est également informé lors de la mise en œuvre des grandes modifications structurelles, industrielles et commerciales et des transformations de l'organisation.

Conformément aux lois applicables au sein de l'Union Européenne, les dirigeants de chaque pays se réunissent annuellement avec les syndicats pour discuter des rémunérations et des conditions de travail.

Le taux de syndicalisation est une donnée non disponible en Allemagne, en Belgique, en Espagne, et en France pour des raisons réglementaires (la loi dans ces pays n'autorise pas ce

type de recensement). En Italie, le taux de syndicalisation atteint 100 %. Le nombre des accords collectifs signés en 2008 en Allemagne s'élève à 24, en France à 43, en Italie à 2, aux Pays-Bas à 1 et au Royaume-Uni à 2.

Au Canada, 3 accords collectifs ont été signés en 2008. Près de 24 % des salariés sont syndiqués.

Aux États-Unis, 9 % des salariés des sites sont syndiqués et couverts par des accords collectifs négociés avec les syndicats centraux et locaux. Ces accords, d'une durée moyenne de 3 ans, couvrent les salaires, les avantages sociaux, les conditions et l'organisation du travail. Le nombre des accords collectifs signés en 2008 s'élève à 4.

Au Mexique, les accords de travail sont renégociés tous les ans, 3 accords collectifs ont été signés en 2008. La proportion des salariés syndiqués est de 67 %. Au Brésil, où près de 100 % des salariés sont syndiqués, un accord collectif a été signé.

En Australie, 30 % des salariés sont syndiqués et deux accords collectifs ont été signés en 2008.

À Singapour, aucun accord n'a été signé et aucun salarié n'est syndiqué. En Inde, aucun accord n'a été signé en 2008 et 1 % des salariés est syndiqué.

#### 4.3.11 L'engagement dans « Global Compact »

Thomson est membre du Pacte Mondial des Nations Unies (« Global Compact ») depuis 2003. Ce Pacte encourage les sociétés membres à développer les meilleures pratiques dans les domaines des droits de l'homme, des normes du travail et de l'environnement. Thomson s'attache depuis à respecter les normes éthiques les plus élevées ainsi que les principes directeurs énoncés par les Nations Unies, et soumet, chaque année, une Communication sur le Progrès réalisé dans le cadre de son soutien et de son engagement en faveur de Global Compact.

En 2008, Thomson a accompli des progrès notables dans les domaines de l'éthique et notamment de la formation, de la diversité du personnel, de l'hygiène et de la sécurité des salariés, ainsi que de la protection et de la préservation de l'environnement. Dans sa communication 2008, le Groupe met l'accent sur l'amélioration des valeurs d'entreprise de Thomson.



Entre autres réalisations, Thomson a mis en œuvre à l'échelle du groupe une formation e-learning à l'éthique qui a déjà été dispensée à plus de 4 000 salariés en complément de la poursuite du Programme dédié aux fournisseurs et aux approvisionnements sur ce même sujet. Le Groupe a également mis en place un Conseil de la diversité (genre et multiculturalisme), en sus du réseau comprenant des cadres dirigeants féminins, afin d'aider Thomson à identifier, attirer et fidéliser des talents contribuant à la croissance du Groupe.

Cette communication fait également le point sur le respect des politiques de Thomson concernant l'environnement, l'hygiène et la sécurité, ainsi que sur les progrès accomplis dans le cadre des missions à caractère mondial de la Charte Environnement, Santé et Sécurité du Groupe. En sécurité, des progrès substantiels ont été accomplis en matière d'accidents entraînant un arrêt de travail. Le Groupe a lancé en 2008 la réalisation de l'empreinte carbone globale de ses activités. Thomson fait partie du Carbon Disclosure Leadership Index France 2008 pour les secteurs faiblement émetteurs, établi par le Carbon Disclosure Project (CDP), organisation indépendante à but non lucratif s'intéressant au changement climatique. L'objectif du CDP est de favoriser le dialogue, sur la base d'une information de qualité, afin qu'émerge une réponse rationnelle au changement climatique.

La Communication 2008 décrit aussi, en application des dispositions du Pacte mondial, les actions engagées par la Fondation d'entreprise Thomson pour le patrimoine du cinéma et de la télévision. Créée en 2006, la fondation met à disposition le savoir-faire, les matériels ainsi que le support technique et logistique du Groupe pour la préservation des archives du cinéma et de la télévision, composantes clés de l'héritage culturel mondial. La Fondation Thomson mène actuellement des activités au Cambodge, en Thaïlande, en Inde, au Moyen Orient, aux États-Unis et en France.

### 4.3.12 La politique de santé au travail

#### Hygiène et Sécurité

Thomson considère qu'une politique efficace d'Hygiène et Sécurité doit traiter l'ensemble des risques auxquels les salariés peuvent être exposés et parfois aller au-delà des exigences des réglementations en la matière. L'objectif du programme d'Hygiène et Sécurité du Groupe est la prévention des blessures corporelles, des accidents du travail et des maladies professionnelles, au-delà du strict cadre réglementaire. Le

programme d'Hygiène et Sécurité vise à garantir la recherche, l'évaluation, la prévention, le contrôle de tous les risques au travail, y compris les risques pouvant résulter d'événements imprévisibles.

Les programmes d'Hygiène et Sécurité de Thomson permettent l'identification et la prévention des risques. Les programmes de prévention des accidents de travail mobilisent les Comités d'Hygiène et Sécurité des sites, des groupes de travail spécialisés, et prévoient la mise en place de l'analyse des risques au poste de travail, de programmes et de procédures, la formation du personnel, une identification des risques potentiels physiques, chimiques, biologiques et ergonomiques, des inspections et des audits, l'analyse systématique des accidents, et la mise en place d'actions correctives.

Le Groupe a toujours considéré que chacun de ses salariés peut affecter la performance Environnement Hygiène et Sécurité ("EH&S") du Groupe et veille en conséquence à ce que chacun d'eux dispose des outils, des ressources, des connaissances EH&S nécessaires au maintien d'une politique de prévention efficace et dynamique. Des programmes de sensibilisation et des formations professionnelles sont dispensés aux salariés et aux sous-traitants de façon qu'ils soient en mesure de travailler en totale conformité avec les lois et règlements en vigueur et de prévenir les accidents corporels ou les dommages à l'environnement. Ces programmes de formation sont systématiquement examinés lors des audits EH&S du Groupe et constituent un critère majeur de l'évaluation des performances.

En 2008, près de 62 400 heures de formation ont été dispensées aux employés et sous-traitants intervenant sur les sites abordant des problématiques telles que la sécurité et l'environnement, la santé du travail, la prévention des accidents corporels, l'élaboration des plans d'urgence et la préparation aux situations d'urgence.

En 2008, les sites de Thomson ont déployé de nombreuses initiatives santé destinées aux salariés : examens médicaux, analyses ergonomiques, formations de secouristes du travail, campagnes de vaccination, programmes bien-être, mais aussi destinés à aider la collectivité : collecte de sang et dons divers.

En 2008, le taux d'accident du travail (nombre d'accidents du travail survenus pour 200 000 heures travaillées) a faiblement augmenté de 2 % passant de 2,08 % en 2007 à 2,12 % en

2008 alors que le nombre total d'accidents a baissé de 21 %. Le taux d'accident du travail avec arrêt (nombre d'accidents du travail avec arrêt survenus pour 200 000 heures travaillées) a significativement baissé, passant de 0,77 % en 2007 à 0,63 % en 2008 (soit, moins 18 %).

Thomson ne détient plus aujourd'hui de base industrielle lourde au sein de laquelle chaque site puisse disposer d'un personnel

EH&S dédié. Il est constitué de sites plus légers, polyvalents et hautement réactifs et ne disposant pas tous d'un personnel sur site uniquement dédié à l'EHS. Le Groupe a ainsi nommé des responsables qualifiés et attentifs issus des sites les plus performants pour mener à bien ses actions EHS et en particulier son programme de réduction des accidents du travail et ses initiatives liées à la sécurité au travail.

#### Évolution du taux d'accident du travail pour 200 000 heures travaillées

	Nombre d'accidents du travail	Taux d'accident	Nombre d'accidents du travail avec arrêt	Taux d'accidents du travail avec arrêt
2008	466	2,12	138	0,63
2007	593	2,08	222	0,77
2006	695	2,94	214	0,92

#### Taux d'accident du travail avec et sans arrêt pour 200 000 heures travaillées en 2008 par secteur d'activité :

	Nombre d'accidents du travail	Taux d'accident	Nombre d'accidents du travail avec arrêt	Taux d'accidents du travail avec arrêt
Technicolor	430	2,61	120	0,73
Thomson Grass Valley	24	0,77	12	0,38
Technologie	1	0,11	1	0,11
Autres	11	0,74	5	0,34

<b>5.1 Principaux actionnaires</b>	<b>134</b>	<b>5.2 Relations avec les parties liées</b>	<b>139</b>
5.1.1 Répartition du capital social et des droits de vote	134		
5.1.2 Acquisition par la Société de ses propres actions	135		
5.1.3 Personnes physiques ou morales détenant le contrôle de la Société	137	<b>5.3 Offre et cotation</b>	<b>139</b>
5.1.4 Pactes d'actionnaires	137	5.3.1 Marché des titres de la Société (actions et ADS)	139
5.1.5 Modifications dans la répartition du capital social au cours des trois dernières années	137	5.3.2 Cotation sur Euronext Paris	139
5.1.6 Modifications potentielles du capital	137	5.3.3 Cotation au New York Stock Exchange	142
5.1.7 Autres titres donnant accès au capital	138		
5.1.8 Politique de distribution	138		

## 5.1 Principaux actionnaires

### 5.1.1 Répartition du capital social et des droits de vote

Au 27 février 2009, le capital social de la Société était composé de 269 890 028 actions, de valeur nominale de 3,75 euros, entièrement libérées. À cette date, 29 444 769 ADS étaient en circulation (pour davantage d'informations sur les ADS, voir le paragraphe 5.3.3 ci-dessous).

L'actionnariat de la Société a évolué comme suit au cours des derniers exercices :

Actionnaires	Au 27 février 2009			Au 31 décembre 2008 <sup>(1)</sup>			Au 29 février 2008			Au 31 mars 2007		
	Nombre d'actions ordinaires détenues	% d'actions ordinaires détenues	% de droits de vote	Nombre d'actions ordinaires détenues	% d'actions ordinaires détenues	% de droits de vote	Nombre d'actions ordinaires détenues	% d'actions ordinaires détenues	% de droits de vote	Nombre d'actions ordinaires détenues	% d'actions ordinaires détenues	% de droits de vote
Public <sup>(2)(5)</sup>	252 481 679	93,55 %	95,36 %	252 289 351	93,48 %	95,3 %	252 089 265	93,4 %	95,2 %	247 683 117	90,44 %	94,81 %
Salariés et anciens salariés <sup>(3)</sup>	5 335 946	1,98 %	2,01 %	5 528 274	2,05 %	2,08 %	5 728 360	2,12 %	2,16 %	6 585 155	2,40 %	2,52 %
TSA (État) <sup>(4)</sup>	5 264 950	1,95 %	1,99 %	5 264 950	1,95 %	1,99 %	5 264 950	1,95 %	1,99 %	5 264 950	1,92 %	2,02 %
Microsoft <sup>(4)</sup>	1 693 621	0,63 %	0,64 %	1 693 621	0,63 %	0,64 %	1 693 621	0,63 %	0,64 %	1 693 621	0,62 %	0,65 %
Auto-détention <sup>(6)</sup>	5 113 832	1,89 %	-	5 113 832	1,89 %	-	5 113 832	1,89 %	-	12 644 453	4,62 %	-
<b>TOTAL</b>	<b>269 890 028</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>269 890 028</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>269 890 028</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>273 871 296</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

(1) Information fournie en application de l'article L. 233-13 du Code de commerce.

(2) Estimation obtenue par différence.

(3) Estimation.

(4) Titres au nominatif pur.

(5) Ces montants comprennent les participations détenues par les principaux fonds institutionnels mentionnés ci-dessous.

(6) Hors actions affectées au contrat de liquidité en cours.

### Situation au 31 décembre 2008

Conformément à l'article L. 233-13 du Code de commerce et à la connaissance de Thomson, il est précisé qu'au 31 décembre 2008, les sociétés suivantes détenaient directement ou indirectement, pour leur compte ou pour le compte de leurs clients, les pourcentages suivants du capital social et des droits de vote (y compris les actions privées de droit de vote conformément à l'article 223-11 du Règlement Général AMF) de la Société :

- Dodge & Cox : 12,58 % ;
- Brandes Investment Partners : 7,43 %.

Comme chaque année, la Société a demandé une étude sur ses Titres au Porteur Identifiables (« TPI »), afin de connaître sa base d'actionnaires au 31 décembre 2008. Compte tenu des seuils d'enquête et en se concentrant sur les principales gestions institutionnelles, Thomson peut ainsi identifier et suivre ses principaux actionnaires. L'étude indique que 259 principaux fonds ont ainsi été identifiés.

Au vu des résultats de cette étude, le Groupe estime qu'au 31 décembre 2008, environ 23 actionnaires institutionnels détenaient chacun au moins 0,50 % du capital social de la Société.

De même, la Société estime que les actionnaires institutionnels américains détenaient 97 841 200 actions de la Société (66 376 700 actions ordinaires et 31 464 500 ADS) au 31 décembre 2008, représentant approximativement 36,25 % du capital social de la Société.

### Franchissements de seuils notifiés à la Société au cours de l'exercice 2008 et situation au 31 mars 2009

À la connaissance de la Société et sur la base des franchissements de seuils légaux notifiés par les actionnaires à la Société et/ou à l'Autorité des marchés financiers, sont recensées ci-après les dernières positions communiquées :

- Franklin Resources a franchi à la baisse le seuil de 10 % le 24 novembre 2008 et le seuil de 5 % le 16 décembre 2008

et a déclaré à la Société détenir 2,7573 % du capital social le 19 décembre 2008.

- Dodge & Cox a franchi à la baisse le seuil de 10 % le 23 février 2009 et le seuil de 5 % le 10 mars 2009 et a déclaré à la Société ne plus détenir aucune action au 31 mars 2009.
- Brandes Investment Partners a franchi à la baisse le seuil de 5 % le 31 mars 2009 et a déclaré détenir 4,98 % du capital social de la Société.
- La Société Générale a franchi à la hausse le seuil de 5 % le 20 février 2009 et a déclaré détenir 9,07 % du capital social de la Société au 13 mars 2009.

À la connaissance de la Société, il n'existe aucun autre actionnaire détenant plus de 5 % du capital social ou des droits de vote.

Les franchissements de seuils légaux notifiés antérieurement au 24 novembre 2008 sont disponibles sur le site de l'Autorité des marchés financiers.

### Autres informations relatives aux actionnaires

À la connaissance de la Société, les membres des organes d'administration ou de direction détiennent actuellement moins de 1 % du capital de la Société ou des droits de vote (pour davantage d'informations concernant la participation des membres du Conseil d'administration, voir le paragraphe 4.1.3.7 du chapitre 4 « Gouvernement d'entreprises et informations sociales » du présent Rapport Annuel).

Les principaux actionnaires de la Société ne disposent pas de droits de vote différents de ceux des autres actionnaires.

### 5.1.2 Acquisition par la Société de ses propres actions

Les paragraphes ci-après mentionnent les informations à fournir en application de l'article L. 225-211 du Code de commerce.

#### Programme de rachat d'actions approuvé en 2008

Un programme de rachat d'actions a été approuvé par l'Assemblée Générale annuelle des actionnaires réunie le 22 mai 2008 annulant et remplaçant l'autorisation accordée le 15 mai 2007. Conformément aux dispositions du règlement européen n° 2273/2003 du 22 décembre 2003 portant modalités

d'application de la directive 2003/6/CE, et au règlement général, instructions, décisions et communications de l'Autorité des marchés financiers, les finalités de ce programme sont les suivantes :

- la mise en œuvre de tout plan d'options d'achat d'actions de la Société dans le cadre des dispositions des articles L. 225-177 et suivants du Code de commerce ; ou
- l'attribution d'actions aux salariés au titre de leur participation aux fruits de l'expansion de l'entreprise et de la mise en œuvre de tout plan d'épargne d'entreprise dans les conditions prévues par la loi, notamment les articles L. 443-1 et suivants du Code du travail ; ou
- l'attribution gratuite d'actions notamment dans le cadre des dispositions des articles L. 225-197-1 et suivants du Code de commerce ; ou
- la remise d'actions lors de l'exercice de droits attachés à des valeurs mobilières donnant accès au capital par remboursement, conversion, échange, présentation d'un bon ou de toute autre manière ; ou
- l'annulation de tout ou partie des titres ainsi rachetés (à cet effet, une résolution autorisant le Conseil d'administration à réduire le capital social par voie d'annulation d'actions a été adoptée par l'Assemblée Générale Mixte du 15 mai 2007 ; cette autorisation est valable pour une durée de 26 mois) ; ou
- la remise d'actions (à titre d'échange, de paiement ou autre) dans le cadre d'opérations de croissance externe ; ou
- leur mise à disposition dans le cadre d'un contrat de liquidité conclu avec un prestataire de service d'investissement notamment afin d'agir dans le cadre de l'animation du marché.

Ce programme est également destiné à permettre à la Société d'opérer dans tout autre but autorisé ou qui viendrait à être autorisé par la loi ou la réglementation en vigueur. Dans une telle hypothèse, la Société en informerait ses actionnaires par voie de communiqué.

Les achats d'actions de la Société peuvent porter sur un nombre d'actions tel que :

- le nombre d'actions que la Société achèterait pendant la durée du programme de rachat n'excéderait pas à quelque moment que ce soit 10 % des actions composant le capital de la Société, ce pourcentage s'appliquant à un capital

ajusté en fonction des opérations postérieures à l'Assemblée Générale annuelle réunie le 22 mai 2008, soit à titre indicatif au 31 décembre 2008 un nombre d'actions n'excédant pas 26 989 002 ;

- le nombre d'actions que la Société détiendrait à quelque moment que ce soit ne dépasserait pas 10 % des actions composant le capital de la Société ;
- le nombre d'actions acquises par la Société en vue de leur conservation et de leur remise ultérieure en paiement ou en échange dans le cadre d'une opération de fusion, de scission ou d'apport ne pourrait pas excéder 5 % de son capital.

L'acquisition, la cession ou le transfert des actions peuvent être réalisés à tout moment sauf en période d'offre publique, sur le marché ou de gré à gré, y compris par acquisition ou cession de blocs (sans limiter la part du programme de rachat pouvant être réalisée par ce moyen), ou par utilisation d'options ou autres instruments financiers à terme négociés sur un marché réglementé ou de gré à gré ou par remise d'actions par suite de l'émission de valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société par conversion, échange, remboursement, exercice d'un bon ou de toute autre manière.

Le prix d'achat ne peut excéder 25 euros par action.

Le montant global affecté au programme de rachat d'actions ne peut être supérieur à 1 079 560 080 euros.

Cette autorisation a été donnée pour une durée de 18 mois à compter de la décision de l'Assemblée Générale annuelle tenue le 22 mai 2008, soit jusqu'au 21 novembre 2009.

Le Conseil d'administration du 27 avril 2009 n'a pas jugé opportun de proposer, lors de l'Assemblée Générale annuelle devant se réunir le 16 juin 2009, de renouveler cette autorisation.

Hormis les opérations effectuées dans le cadre du contrat de liquidité mentionné ci-dessous, la Société n'a procédé à aucun rachat de ses actions au cours de l'exercice 2008.

Au 31 décembre 2008, la Société détenait 5 113 832 de ses propres actions (hors contrat de liquidité) représentant près de 1,89 % du capital social, pour une valeur brute comptable de 88 705 648 euros et une valeur nominale de 19 176 870 euros.

### Contrat de liquidité

La Société a confié à Crédit Agricole Cheuvreux la mise en œuvre d'un contrat de liquidité qui a été activé le 2 mai 2007. Au 31 décembre 2008, 1 836 065 actions et 534 121 euros figuraient au compte de liquidité.

La Société communique le bilan de la mise en œuvre du contrat de liquidité sur une base semestrielle. Les communiqués émis par la Société peuvent être consultés sur le site Internet de la Société dans la rubrique Information Réglementée.

### Détention par la Société de ses propres actions et objectifs affectés au 27 février 2009

Pourcentage de capital auto-détenu directement et indirectement <sup>(1)</sup>	1,89 %
Nombre de titres auto-détenus directement ou indirectement <sup>(1)</sup>	5 113 832
Nombre d'actions annulées au cours des 24 derniers mois <sup>(2)</sup>	3 981 268
Valeur brute comptable du portefeuille <sup>(1)</sup> (en euros)	88 695 280
Valeur de marché du portefeuille <sup>(3)</sup> (en euros)	3 477 405

(1) Hors actions affectées au contrat de liquidité en cours.

(2) Il s'agit des 24 derniers mois précédant le 27 février 2009.

(3) Sur la base d'un cours de bourse de 0,68 euro par action au 27 février 2009.

Ces 5 113 832 actions détenues par la Société au 27 février 2009 ont été affectées par le Conseil d'administration aux objectifs suivants : 1 999 997 actions affectées à l'objectif de programmes d'options ou autre allocation d'actions à des

salariés et mandataires sociaux du Groupe, 2 626 165 actions affectées à l'objectif de croissance externe et 487 670 actions à l'objectif de contrat de liquidité.



## Opérations réalisées par la Société sur ses propres actions entre le 1<sup>er</sup> janvier 2008 et le 27 février 2009

Hormis les opérations effectuées dans le cadre du contrat de liquidité, la Société n'a effectué aucune opération sur ses propres actions entre le 1<sup>er</sup> janvier 2008 et le 27 février 2009.

Les opérations suivantes ont été effectuées dans le cadre du contrat de liquidité :

Date de la transaction	Achat/Vente	Nombre de titres	Cours de la transaction	Montant
2 janvier 2008	Achat	4 715	9,39	44 273,85
3 janvier 2008	Achat	3 000	9,00	27 000,00
3 janvier 2008	Vente	3 000	9,04	27 120,00
7 janvier 2008	Achat	3 000	8,00	24 000,00
7 janvier 2008	Vente	3 000	8,00	24 000,00

### 5.1.3 Personnes physiques ou morales détenant le contrôle de la Société

Néant.

### 5.1.4 Pactes d'actionnaires

À la connaissance de la Société, il n'existe pas de pacte d'actionnaires.

### 5.1.5 Modifications dans la répartition du capital social au cours des trois dernières années

Aucune modification significative n'est intervenue dans la répartition du capital social de Thomson en 2006, 2007 et 2008. La détention des investisseurs institutionnels dans le capital social de Thomson et les franchissements de seuils déclarés à la Société sont mentionnés dans la section 5.1.1 « Répartition du capital social et des droits de vote » du présent chapitre.

### 5.1.6 Modifications potentielles du capital

Le capital social de Thomson est susceptible d'être augmenté du fait des éléments suivants au 31 décembre 2008 :

- 281 700 options de souscription attribuées à certains salariés et mandataires sociaux dans le cadre d'un plan d'options mis en œuvre le 12 octobre 2001 par le Conseil d'administration (voir la section 4.3.4 « Programmes d'options de souscription

ou d'achat d'actions et plans d'attribution gratuite d'actions » du chapitre 4 « Organes d'administration et de direction » pour une description du Plan 2) ;

- 4 904 050 options de souscription attribuées à certains salariés et aux mandataires sociaux dans le cadre d'un plan d'options mis en œuvre le 22 septembre 2004 par le Conseil d'administration (voir la section 4.3.4 « Programmes d'options de souscription ou d'achat d'actions et plans d'attribution gratuite d'actions » du chapitre 4 « Organes d'administration et de direction » pour une description du Plan 3) ;
- 2 165 490 options de souscription attribuées à certains salariés et mandataires sociaux dans le cadre d'un plan d'options mis en œuvre le 21 septembre 2006 par le Conseil d'administration (voir la section 4.3.4 « Programmes d'options de souscription ou d'achat d'actions et plans d'attribution gratuite d'actions » du chapitre 4 « Organes d'administration et de direction » pour une description du Plan 6) ; et
- 1 193 100 options de souscription attribuées à certains salariés et mandataires sociaux dans le cadre d'un plan d'options mis en œuvre le 14 décembre 2007 par le Conseil d'administration (voir la section 4.3.4 « Programmes d'options de souscription ou d'achat d'actions et plans d'attribution gratuite d'actions » du chapitre 4 « Organes d'administration et de direction » pour une description du Plan 7).

Après la prise en compte de ces opérations et en supposant que la totalité des options des deuxième, troisième, sixième et septième plans d'options serait exercée et que de nouvelles actions seraient livrées, le capital de Thomson serait constitué de 278 434 368 actions ordinaires, soit une augmentation de 3,17 % du nombre d'actions par rapport au nombre d'actions existantes au 27 février 2009.

### 5.1.7 Autres titres donnant accès au capital

Au 31 mars 2009, aucun autre titre donnant accès au capital n'est en circulation.

En vertu de l'autorisation donnée au Conseil d'administration pour augmenter le capital par émission d'actions et/ou de valeurs mobilières lors de l'Assemblée Générale Mixte du 15 septembre 2000, Thomson avait émis le 12 mars 2002, 14 814 815 obligations à option de conversion ou d'échange en actions nouvelles ou existantes (OCEANE), à échéance 2008, portant intérêt au taux de 1 % par an, représentant un montant nominal total de 600 000 007,50 euros. Les porteurs pouvaient demander le remboursement anticipé de leurs obligations le 1<sup>er</sup> janvier 2005, à un prix correspondant à la valeur nominale des obligations et aux intérêts dus entre le 1<sup>er</sup> janvier 2004 et le 31 décembre 2004. Le 1<sup>er</sup> janvier 2005, 14 493 324 obligations ont fait l'objet d'une demande de remboursement anticipé. Au 31 décembre 2007, 321 491 OCEANE restaient en circulation mais ont été intégralement remboursées le 2 janvier 2008.

En vertu de l'autorisation qui lui avait été conférée par l'Assemblée Générale Mixte du 15 septembre 2004, le Conseil d'administration de Thomson, dans sa séance du 22 septembre 2004, avait décidé l'émission en France de 14 millions de bons de souscription ou d'acquisition d'actions donnant droit, au choix de Thomson, à la souscription d'actions nouvelles ou à l'acquisition d'actions existantes de la Société (BASA). Ces BASA étaient exerçables sous certaines conditions, jusqu'au 30 juin 2006. 563 264 BASA ont été exercés et 563 264 actions au prix unitaire de 16 euros ont été délivrées pendant la période du 1<sup>er</sup> mars au 30 juin 2006, pour un montant total de 9 012 224 euros. Le Conseil d'administration de Thomson a constaté le 25 juillet 2006 une augmentation de capital pour le même montant. Les BASA non exercés sont devenus caducs le 30 juin 2006.

L'Assemblée Générale Mixte du 15 septembre 2004 avait décidé l'émission hors de France d'un emprunt obligataire subordonné d'un montant nominal de 499 999 440 dollars US (équivalent à environ 403 974 662 euros sur la base d'un taux de change de 1,2377 en vigueur le 20 juillet 2004) représenté par 23 084 obligations de 21 660 dollars US de nominal chacune, convertibles et/ou échangeables en 23 417 495 actions nouvelles ou existantes (OCEANE), chaque obligation étant initialement convertible ou échangeable en 1 000 (mille) actions nouvelles ou existantes de la Société d'un montant nominal

de 3,75 euros. L'Assemblée Générale Mixte du 15 septembre 2004 avait décidé, conformément aux dispositions de l'article L. 225-138 du Code de commerce, de supprimer le droit préférentiel de souscription des actionnaires à ces obligations au profit des fonds affiliés à Silver Lake Partners dénommés SLP I TSA L.L.C., SLP II TSA L.L.C. et SLP AFL TSA L.L.C. Ces obligations ont porté un intérêt au taux de 3 % par an avec deux coupons payables le 1<sup>er</sup> janvier et le 30 juin de chaque année, sauf pour le 1<sup>er</sup> coupon qui a été versé le 31 décembre 2004. Ces obligations étaient à échéance du 16 septembre 2010 et devaient être remboursées sur la base d'un prix de 21 660 dollars US par obligation, sauf événement particulier comme un remboursement, une conversion, un échange, ou une annulation anticipée. À la demande des fonds affiliés à Silver Lake Partners d'exercer leur droit contractuel à remboursement, Thomson a remboursé l'intégralité de l'emprunt obligataire le 22 septembre 2008.

### 5.1.8 Politique de distribution

Pour une description des règles applicables à la distribution de dividendes, voir section 6.2 « Actes constitutifs et statuts » du chapitre 6 « Informations complémentaires ».

Conformément à l'article 243 bis du Code Général des Impôts, il est rappelé que les montants unitaires de dividende et distribution – et de réfections correspondantes – mis en distribution/versés au titre des trois derniers exercices ont été les suivants :

Exercice	Distribution	Revenus éligibles à la réfaction	Revenus non éligibles à la réfaction
2007	-	-	-
2006	Distribution de 0,33 € par action	-	-
2005	Distribution de 0,30 € par action	-	-

Tout paiement de dividendes ou autres distributions est fonction des résultats financiers du Groupe, notamment de son résultat net, et de sa politique d'investissement.

Compte tenu de la situation de la Société, le Conseil d'administration a considéré qu'il n'y avait pas lieu de proposer le versement de dividende à l'Assemblée Générale annuelle devant se réunir le 16 juin 2009.

## 5.2 Relations avec les parties liées

Voir la note 38 des états financiers consolidés du Groupe pour les informations relatives aux transactions avec les parties liées.

## 5.3 Offre et cotation

### 5.3.1 Marché des titres de la Société (actions et ADS)

Depuis le 3 novembre 1999, les actions ordinaires Thomson sont cotées sur Euronext Paris (anciennement Eurolist d'Euronext Paris) (Compartiment B) et éligibles au Système de Règlement Différé (SRD) sous le code ISIN FR0000184533, comme précisé ci-après. La Société est aussi cotée sous la forme d'American Depositary Shares (ADS) au New York Stock Exchange avec pour code TMS.

### 5.3.2 Cotation sur Euronext Paris

Euronext Paris SA (« Euronext Paris ») est la filiale française détenue à 100 % de la société NYSE Euronext, société basée dans l'État du Delaware aux États-Unis. NYSE Euronext est la première plate-forme boursière pan-européenne. Cette holding est née du rapprochement de NYSE Group, Inc et Euronext NV (« Euronext »). Les valeurs cotées sur n'importe laquelle des places boursières d'Euronext sont négociées via une plate-forme unique, et bénéficient d'un système de compensation centrale et de règlement-livraison central. Ces valeurs restent cependant négociées en devise locale.

Les valeurs mobilières admises à la cote d'Euronext Paris sont négociées dans l'un des trois *compartiments* d'Euronext : *Compartiment A* (pour les capitalisations de plus de 1 milliard d'euros), *Compartiment B* (pour les capitalisations comprises entre 150 millions d'euros et 1 milliard d'euros) et *Compartiment C* (pour les capitalisations inférieures à 150 millions d'euros). Outre ces marchés réglementés, les titres de certaines autres sociétés peuvent être négociés sur des marchés non réglementés (le *Marché Libre* ou l'*Alternext*). Tous ces marchés sont exploités et gérés par Euronext Paris, opérateur de marché responsable de l'admission des valeurs mobilières et de la supervision des transactions sur les valeurs cotées.

La négociation officielle des titres cotés sur Euronext Paris, dont les actions Thomson, est assurée par des institutions financières autorisées qui sont membres d'Euronext Paris. La négociation sur Euronext (*Compartiment B*) a lieu en continu chaque jour ouvré à Paris de 9h00 à 17h30 ; il existe également une séance de pré-ouverture de 7h15 à 9h00 et une séance après clôture de 17h30 à 17h35 (périodes pendant lesquelles les négociations sont enregistrées mais non exécutées) avec un fixing de clôture à 17h35. Puis, entre 17h35 et 17h40, la phase « négociation au dernier prix » permet l'exécution de transactions au cours de clôture. Euronext Paris publie chaque jour la Cote officielle qui comprend des informations sur les prix de chaque titre coté. Euronext Paris a lancé la cotation informatisée en continu pour les valeurs les plus liquides, dont l'action Thomson. Euronext Paris peut procéder à une réservation ou suspendre la négociation d'une valeur cotée sur Euronext (*Compartiment B*) si le cours de la valeur excède la fourchette définie dans ses règles. En particulier, si le cours d'une valeur varie de plus de 10 % par rapport au cours de référence, Euronext Paris peut limiter les négociations sur cette valeur pendant quatre minutes au plus (*réservation à la hausse ou à la baisse*). Le cours de référence est le cours d'ouverture ou, s'agissant du premier cours d'une séance boursière donnée, le dernier cours négocié de la séance boursière antérieure, tel qu'ajusté, si nécessaire, par Euronext Paris. Euronext Paris peut aussi procéder à une réservation pendant quatre minutes si le cours d'une valeur varie de plus de 2 % par rapport au dernier cours négocié. Toutefois, sous réserve des conditions de négociation et d'obtention d'une information appropriée et en temps voulu, Euronext Paris est habilitée à modifier la période de réservation et à autoriser des fourchettes de fluctuation plus larges que celles mentionnées ci-dessus. Euronext Paris est également en droit de suspendre la négociation d'une valeur cotée sur Euronext (*Compartiment B*) dans d'autres circonstances, notamment, en cas de transactions inhabituelles sur la valeur (*suspension de la cotation*). De plus, dans certains cas exceptionnels, l'Autorité

des marchés financiers et l'émetteur peuvent également demander une suspension de la cotation.

Les transactions sur valeurs cotées sur Euronext (*Compartment B*) sont réglées le troisième jour de bourse suivant la transaction (*Règlement Immédiat*). Les intermédiaires de marché sont également autorisés à proposer aux investisseurs un service de règlement différé (« SRD ») en contrepartie d'une commission. Le service de règlement différé n'est disponible que pour les négociations sur valeurs présentant une capitalisation boursière totale d'au moins 1 milliard d'euros et un volume moyen de transactions d'au moins 1 million d'euros par jour.

Les actions Thomson sont éligibles au service de règlement différé. Ce type de service permet à l'acheteur de décider, à la date de liquidation, correspondant au cinquième jour de négociation avant la dernière séance boursière du mois incluse, soit (i) de régler la transaction au plus tard le dernier jour de négociation dudit mois, soit (ii), sur versement d'une commission supplémentaire, de reporter jusqu'à la date de liquidation du mois suivant l'option de régler au plus tard le dernier jour de bourse dudit mois ou de différer encore le choix d'une date de règlement jusqu'à la date de liquidation suivante. Une telle option peut être maintenue à chaque date de liquidation ultérieure moyennant paiement d'une commission supplémentaire.

Les actions négociées selon le système du règlement différé ne sont considérées comme transférées qu'après avoir été enregistrées sur le compte de l'acheteur. Aux termes de la réglementation française sur les valeurs mobilières, toute vente

de titre négocié sur la base du règlement différé pendant le mois comportant une date de paiement du dividende est censée intervenir après le versement dudit dividende. Par conséquent, si la vente à règlement différé survient pendant le mois d'un paiement de dividende, mais avant la date réelle dudit paiement, le compte de l'acheteur sera crédité d'un montant égal au dividende versé et celui du vendeur, débité du même montant.

Avant tout transfert de valeurs cotées sur Euronext et détenues sous forme nominative, lesdites valeurs doivent être converties en valeurs au porteur et enregistrées en conséquence sur un compte tenu par un intermédiaire agréé auprès d'Euroclear France, SA, dépositaire central de titres enregistré. Les transactions sur valeurs cotées sur Euronext sont compensées par le biais de LCH Clearnet et réglées-livrées par l'intermédiaire d'Euroclear France, SA grâce à un système de règlement-livraison en continu.

Aux termes de la loi française, la société Thomson n'est pas autorisée à émettre des actions pour elle-même, mais elle peut racheter ses propres actions dans certains cas prévus au chapitre 6 : « Informations complémentaires », section 6.2 « Actes constitutifs et statuts »

En France, les actions ordinaires de Thomson figurent dans l'Indice SBF 80 depuis le 18 juin 2007.

Les tableaux ci-après présentent, pour les périodes indiquées, les cours les plus hauts et les plus bas (en euros) des actions Thomson en circulation sur Euronext Paris.

Clôture au 31 décembre	NYSE Euronext Paris					
	Volume des transactions			Prix (en euros)		
	(en millions d'euros)	Nombre d'actions	Volume moyen	Cours moyen de clôture	Plus haut cours	Plus bas cours
2004	9 137	554 675 374	2 141 604	16,45	19,58	13,83
2005	10 869,3	576 933 876	2 244 879	18,99	21,42	15,26
2006	9 002	623 519 755	2 445 176	14,31	19,32	11,65
2007	6 357,9	484 520 532	1 900 081	12,95	15,60	9,43
2008	3 016,1	997 558 644	3 896 713	3,63	9,65	0,76

Source : NYSE Euronext.

NYSE Euronext Paris						
Trimestres, à la clôture 31 décembre	Volume des transactions			Prix (en euros)		
	(en millions d'euros)	Nombre d'actions	Volume moyen	Cours moyen de clôture	Plus haut cours	Plus bas cours
<b>2006</b>						
Premier trimestre	3 070,7	195 382 270	3 005 881	15,98	19,32	13,92
Deuxième trimestre	2 624,8	175 869 526	2 836 605	14,99	17	12,48
Troisième trimestre	1 794,9	142 397 475	2 190 730	12,49	13,65	11,65
Quatrième trimestre	1 511,5	109 870 484	1 743 976	13,80	14,92	12,12
<b>2007</b>						
Premier trimestre	1 959,9	135 092 891	2 110 826	14,54	15,60	13,33
Deuxième trimestre	1 785,9	125 924 702	2 031 044	14,21	14,70	13,60
Troisième trimestre	1 557,7	126 800 792	1 950 781	12,29	14,93	10,26
Quatrième trimestre	1 054,3	96 702 147	1 510 971	10,77	12,35	9,43
<b>2008</b>						
Premier trimestre	1 274,0	206 952 472	3 337 943	6,37	9,65	3,90
Deuxième trimestre	683,8	165 133 848	2 580 216	4,07	4,80	3,26
Troisième trimestre	579,0	195 794 136	2 966 578	2,99	3,58	2,36
Quatrième trimestre	479,3	429 678 188	6 713 722	1,08	2,59	0,76
<b>2009</b>						
Premier trimestre	747,5	919 276 285	14 591 687	0,9	1,84	0,36

Source : NYSE Euronext.

Euronext Paris						
Dernier six mois	Volume des transactions			Prix (en euros)		
	(en millions d'euros)	Nombre d'actions	Volume moyen	Cours moyen de clôture	Plus haut cours	Plus bas cours
<b>2008</b>						
Décembre	226,5	159 815 666	6 948 507	1,4	2,6	0,9
Novembre	132,3	132 903 055	6 645 153	1,0	1,3	0,8
Octobre	120,5	136 959 467	6 521 879	0,9	1,0	0,8
<b>2009</b>						
Mars	332,7	241 328 107,0	25 577 862,5	0,6	0,8	0,4
Février	105,4	115 235 203,0	5 761 760,2	0,9	1,2	0,7
Janvier	309,4	562 712 975,0	11 491 814,6	1,3	0,8	1,0

Source : NYSE Euronext.

### 5.3.3 Cotation au New York Stock Exchange

Depuis février 2005, The Bank of New York Mellon agit en qualité de banque dépositaire de Thomson. Chaque ADS représente une action ordinaire.

Les tableaux ci-après présentent, pour les périodes indiquées, les cours les plus hauts et les plus bas en dollars US des ADS sur le New York Stock Exchange.

New York Stock Exchange						
Clôture au 31 décembre	Volume des transactions			Prix des ADS (en \$ US)		
	(en million de \$ US)	Nombre d'actions	Volume moyen	Cours moyen de clôture	Plus haut cours	Plus bas cours
2004	241,2	11 280 800	44 765	19,29	25,11	16,00
2005	428,4	17 951 700	71 237	23,70	28,36	18,37
2006	242,9	13 262 100	52 837	17,95	23,06	14,96
2007	337,5	19 797 565	78 562	17,66	20,49	13,50
2008	221,1	42 747 321	168 962	5,39	13,73	0,94

New York Stock Exchange						
Trimestres, à la clôture 31 décembre	Volume des transactions			Prix des ADS (en \$ US)		
	(en million de \$ US)	Nombre d'actions	Volume moyen	Cours moyen de clôture	Plus haut cours	Plus bas cours
<b>2006</b>						
Premier trimestre	100,1	5 194 800	83 787	19,15	23,06	16,69
Second trimestre	51,5	2 742 900	43 538	18,90	20,95	15,71
Troisième trimestre	34,7	2 175 600	34 533	15,92	17,35	14,96
Quatrième trimestre	56,6	3 148 800	49 981	17,85	19,69	15,48
<b>2007</b>						
Premier trimestre	82,1	4 313 891	70 720	19,06	20,49	17,92
Second trimestre	59,6	3 136 850	49 791	19,16	19,95	18,18
Troisième trimestre	73,8	4 366 900	69 316	16,89	20,24	14,52
Quatrième trimestre	121,9	7 979 924	124 686	15,58	17,58	13,50
<b>2008</b>						
Premier trimestre	111,5	12 593 949	206 458	9,57	13,73	6,18
Second trimestre	70,6	12 646 317	147 050	5,87	7,29	3,95
Troisième trimestre	20,2	4 655 435	110 844	4,42	5,02	3,42
Quatrième trimestre	18,8	12 851 620	200 807	1,44	3,58	0,94
<b>2009</b>						
Premier trimestre	13,00	10 352 409	169 712	1,2	1	0,4

Source : NYSE, Bloomberg.



New York Stock Exchange						
Dernier six mois	Volume des transactions			Prix des ADS (en \$ US)		
	(en million de \$ US)	Nombre d'actions	Volume moyen	Cours moyen de clôture	Plus haut cours	Plus bas cours
<b>2008</b>						
Décembre	4,3	3 644 025	165 638	1,18	1,35	0,98
Novembre	5,0	4 019 263	211 540	1,36	1,65	0,96
Octobre	9,5	5 188 332	225 580	1,83	3,39	1,06
<b>2009</b>						
Mars	2,9	3 669 415	166 792	0,73	1,0	0,43
Février	2,2	1 876 836	98 781	1,15	1,44	0,82
Janvier	7,9	4 806 158	240 308	1,66	1,98	1,41

Source : NYSE, Bloomberg.



## INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

<b>6.1 Capital social et droits de vote</b>	<b>146</b>	<b>6.3 Contrats importants</b>	<b>159</b>
6.1.1 Capital social (article 6 des statuts)	146		
6.1.2 Modification du capital et des droits attachés aux actions	146	<b>6.4 Réservé</b>	<b>159</b>
6.1.3 Droit de vote double	147		
6.1.4 Autres droits attachés aux actions (article 9 des Statuts)	148	<b>6.5 Réservé</b>	<b>159</b>
6.1.5 Actions non représentatives du capital	148		
6.1.6 Tableau d'évolution du capital	148	<b>6.6 Informations Fiscales Complémentaires</b>	<b>159</b>
6.1.7 Nantissements d'actions Thomson	148		
6.1.8 Tableau récapitulatif des délégations accordées par l'Assemblée générale au Conseil d'administration (en application de l'article L. 225-100 alinéa 7 du Code de commerce)	149	<b>6.7 Organigramme simplifié du Groupe au 31 décembre 2008</b>	<b>160</b>
6.1.9 Éléments susceptibles d'avoir une influence en cas d'offre publique	149	6.7.1 Société mère	162
		6.7.2 Organisation des filiales du Groupe	162
		6.7.3 Principaux flux entre la société mère et les filiales du Groupe	162
		6.7.4 Principales filiales du Groupe	162
<b>6.2 Acte constitutif et Statuts</b>	<b>150</b>	<b>6.8 Informations sur les participations minoritaires</b>	<b>164</b>
6.2.1 Objet social (article 2 des Statuts)	150		
6.2.2 Forme, détention et transfert des actions (articles 7 et 8 des Statuts)	150	<b>6.9 Documents accessibles au public</b>	<b>164</b>
6.2.3 Assemblées générales et droits de vote (article 19 des Statuts)	151		
6.2.4 États financiers – Information des actionnaires	155	<b>6.10 Calendrier d'information financière</b>	<b>164</b>
6.2.5 Dividendes (article 22 des Statuts)	155		
6.2.6 Liquidation	156		
6.2.7 Déclaration de franchissement de seuil (article 8 des Statuts)	156		
6.2.8 Rachat d'actions détenues en auto-détention	157		
6.2.9 Cession d'actions en auto-détention	158		

## 6.1 Capital social et droits de vote

Pour les besoins du présent chapitre, le terme « Statuts » signifie les statuts de la Société.

### 6.1.1 Capital social (article 6 des statuts)

Nombre d'actions : 269 890 028, toutes de même catégorie.

Valeur nominale : 3,75 euros.

Montant du capital : 1 012 087 605 euros, entièrement libéré.

Pour davantage d'informations sur le capital social de la Société, voir le chapitre 5 « Thomson et ses actionnaires », section 5.1 « Principaux actionnaires ».

### 6.1.2 Modification du capital et des droits attachés aux actions

Toute modification du capital ou des droits attachés aux titres qui le composent est soumise aux dispositions légales, les statuts ne prévoyant pas de dispositions spécifiques.

#### Augmentation du capital social

Conformément à la loi, le capital social ne peut être augmenté que sur approbation des actionnaires réunis en Assemblée Générale Extraordinaire et sur proposition du Conseil d'administration. Cette approbation peut prendre la forme d'une décision des actionnaires réunis en Assemblée, ou d'une décision du Conseil d'administration agissant sur délégation de l'Assemblée.

L'augmentation du capital social peut être réalisée par les moyens suivants :

- émission d'actions nouvelles ;
- augmentation de la valeur nominale des actions existantes ;
- création d'une nouvelle catégorie de titres.

L'augmentation du capital social par émission d'actions nouvelles peut être effectuée par :

- apport en numéraire ;
- apport en nature ;
- conversion, échange ou remboursement d'obligations en actions ;

- exercice de droits donnant accès au capital ;
- incorporation des bénéfices, réserves ou primes d'émission ;
- conversion, sous diverses conditions, de la dette supportée par la Société ;
- une combinaison des modalités décrites ci-dessus.

Les décisions d'augmentation du capital social par incorporation des réserves, bénéfices et/ou primes d'émission sont soumises à l'approbation d'une Assemblée Générale Extraordinaire statuant dans les conditions de quorum et de majorité requises pour les Assemblées Générales Ordinaires. Les augmentations de capital réalisées par élévation de la valeur nominale des actions requièrent l'accord unanime des actionnaires, excepté lorsqu'elles sont effectuées par incorporation des réserves, bénéfices ou primes d'émission. Toutes les autres augmentations de capital requièrent l'approbation d'une Assemblée Générale Extraordinaire statuant dans les conditions de quorum et de majorité requises pour les Assemblées Générales Extraordinaires. Voir la section 6.2.3 « Assemblées générales et droits de vote. »

Lors de toute décision d'augmentation du capital, excepté celles réalisées par (i) émission au préalable de valeurs mobilières donnant accès au capital, (ii) incorporation des réserves ou (iii) apport en nature, les actionnaires doivent également se prononcer sur un projet de résolution portant sur une augmentation de capital réservée aux salariés adhérant à un plan d'épargne entreprise. La résolution peut ne pas être approuvée. Le non-respect de cette obligation entraîne la nullité de l'augmentation de capital social. S'agissant des autorisations actuelles relatives à l'augmentation du capital social, voir la section 6.1.8 « Tableau récapitulatif des délégations accordées par l'Assemblée générale en application de l'article L. 225-100 alinéa 7 du Code de commerce » ci-dessus.

L'Assemblée peut déléguer au Conseil d'administration le droit de décider et de procéder à une quelconque augmentation du capital, sous réserve que l'Assemblée ait fixé le plafond global de l'augmentation et la durée de la délégation. Le Conseil d'administration peut à son tour déléguer ce droit au Directeur Général.

## Réduction du capital social

Conformément à la loi, toute décision de réduction du capital social doit être approuvée par les actionnaires statuant aux conditions de quorum et de majorité d'une Assemblée Générale Extraordinaire. La réduction du capital social peut être effectuée par une diminution de la valeur nominale des actions ou par réduction du nombre d'actions en circulation. Le nombre d'actions en circulation peut être réduit par le biais d'un échange d'actions ou d'un rachat d'actions, suivi d'une annulation de ces actions.

En cas de réduction du capital social par diminution du nombre d'actions en circulation, autre qu'une réduction en vue de l'absorption des pertes ou une réduction dans le cadre d'un programme de rachat d'actions, tous les détenteurs d'actions doivent pouvoir bénéficier de la possibilité de participer à une telle réduction. Les détenteurs de chaque catégorie d'actions doivent bénéficier d'une égalité de traitement sauf accord contraire donné par chaque actionnaire concerné.

## Droits préférentiels de souscription

Conformément à la loi, en cas d'émission, par la Société, d'actions nouvelles, les actionnaires existants bénéficient, au prorata du montant de leur participation, d'un droit préférentiel de souscription. Toute personne morale ou physique détenant de tels droits est habilitée à souscrire à une émission de titres, quels qu'ils soient, réalisée dans le cadre d'une augmentation de capital en numéraire ou par compensation de dettes en numéraire. Les droits préférentiels de souscription sont cessibles pendant la période de souscription relative à une augmentation de capital donnée. Ces droits peuvent également être négociés sur Euronext Paris.

L'Assemblée Générale Extraordinaire des actionnaires peut décider, à la majorité des 2/3 des voix, pour une ou plusieurs tranches d'une augmentation de capital donnée, la suppression des droits préférentiels de souscription de tous les actionnaires. Dans ce cas, le Conseil d'administration et les Commissaires aux Comptes ont chacun l'obligation d'établir un rapport spécifique sur la proposition de suppression des droits préférentiels de souscription. En cas de suppression, l'émission des titres doit être achevée dans les délais prescrits par la loi. Les actionnaires peuvent également décider lors d'une Assemblée Générale Extraordinaire d'accorder aux actionnaires existants, en remplacement du droit préférentiel de souscription, un droit

non cessible de priorité de souscription aux nouveaux titres, pendant une période d'au moins trois jours de bourse. Les actionnaires peuvent également informer la Société qu'ils souhaitent, à titre individuel et pour une augmentation de capital donnée, renoncer à leurs droits préférentiels de souscription.

En cas d'augmentation du capital sans droit préférentiel de souscription pour les actionnaires existants, la loi exige que l'augmentation de capital se fasse à un prix d'émission égal ou supérieur à la moyenne pondérée des actions sur le marché au cours des trois jours de bourse précédant la fixation du prix (éventuellement diminué d'une décote maximale de 5 %). Cependant, jusqu'à concurrence de 10 % du capital social par an, l'Assemblée Générale Extraordinaire peut autoriser le Conseil d'administration à fixer le prix d'émission selon des modalités qu'elle détermine.

## Modification des droits de catégories d'actionnaires

Les droits attachés aux différentes catégories d'actions (notamment les actions de préférence) ne peuvent être modifiés qu'après la tenue d'une Assemblée spéciale de la catégorie d'actionnaires concernés. Les résolutions adoptées par l'Assemblée générale et relatives à ces droits ne prennent effet qu'après approbation par l'Assemblée spéciale concernée. Comme indiqué ci-dessus, les actions ordinaires constituent actuellement la seule catégorie d'actions de la Société, celle-ci n'ayant à ce jour émis aucune action de préférence.

Les conditions de quorum sont fixées à 33,33 % des actions donnant droit de vote (ou à 20 % lorsque la réunion a été reportée). Toute proposition de modification des droits des actionnaires doit être approuvée à la majorité des deux tiers des voix attachées aux actions de la catégorie concernée. Toute proposition d'augmentation des engagements des actionnaires ne peut être approuvée qu'à l'unanimité des actionnaires.

### 6.1.3 Droit de vote double

Aucun droit de vote double n'est conféré aux actions.

Conformément à la loi, les actions d'auto-contrôle sont privées de droit de vote.

### 6.1.4 Autres droits attachés aux actions (article 9 des Statuts)

Outre le droit de vote qui lui est attribué par la loi, chaque action donne droit dans la propriété de l'actif social, dans le partage des bénéfices et dans le boni de liquidation à une part égale à la quotité du capital social qu'elle représente.

Chaque fois qu'il est nécessaire de posséder un certain nombre d'actions pour exercer un droit, il appartient aux propriétaires qui ne possèdent pas ce nombre de faire leur affaire, le cas échéant, du groupement correspondant à la quantité requise d'actions.

La propriété d'une action emporte de plein droit adhésion aux statuts de la Société, aux décisions de l'Assemblée générale et du Conseil d'administration agissant sur délégation de l'Assemblée générale.

### 6.1.5 Actions non représentatives du capital

Néant.

### 6.1.6 Tableau d'évolution du capital

Date opération	Nombre de titres émis ou annulés	Augmentation / réduction de capital	Montant total du capital	Prime d'émission par action	Variations des primes d'émission	Valeurs des primes d'émission au bilan	Nombre cumulé d'actions	Valeur nominale
25 juillet 2006	563 264	2 112 240	1 027 017 360	12,25	6 899 984 (*)	1 867 738 576 (*)	273 871 296	3,75
Augmentation de capital en numéraire								
Frais d'émission relatifs à l'augmentation de capital du 25 juillet 2006	-	-	1 027 017 360	-	(85 508)	1 867 653 068	273 871 296	3,75
Distribution payée le 11 juillet 2006, prélevée sur la prime d'émission	-	-	1 027 017 360	-	(78 335 657)	1 789 317 411	273 871 296	3,75
15 mai 2007	(2 500 000)	(9 375 000)	1 017 642 360	-	(38 373 891)	1 750 943 520	271 371 296	3,75
Réduction du capital par annulation de titres								
Distribution payée le 3 juillet 2007, prélevée sur la prime d'émission	-	-	1 017 642 360	-	(87 034 125)	1 663 909 395	271 371 296	3,75
17 octobre 2007	(1 481 268)	(5 554 755)	1 012 087 605	-	(20 506 800)	1 643 402 595	269 890 028	3,75
Réduction du capital par annulation de titres								
<b>Au 31 décembre 2008</b>	-	-	<b>1 012 087 605</b>	-	-	<b>1 643 402 595</b>	<b>269 890 028</b>	<b>3,75</b>

(\*) Avant imputation des frais d'émission sur la prime d'émission.

### 6.1.7 Nantissements d'actions Thomson

À la connaissance de Thomson, aucune action de la Société ne faisait l'objet d'un nantissement au 27 février 2009.



### 6.1.8 Tableau récapitulatif des délégations accordées par l'Assemblée générale au Conseil d'administration (en application de l'article L. 225-100 alinéa 7 du Code de commerce)

Nature de l'autorisation donnée au Conseil d'administration (« CA »)	Date de l'Assemblée Générale Ordinaire (« AGO ») ou Extraordinaire (« AGE »)	Durée et date d'échéance	Plafond	Montant utilisé	Montant disponible
Délégation donnée au CA à l'effet de procéder à une ou des augmentation(s) de capital réservée(s) aux salariés en application de l'article 29 de la loi relative à l'épargne salariale (*)	AGE 22 mai 2008 (14 <sup>e</sup> résolution)	26 mois, soit jusqu'au 22 juillet 2010	Montant nominal maximal de 15 millions d'euros	Non utilisée	15 millions d'euros
Autorisation donnée au CA à l'effet de décider une ou des augmentations de capital par incorporation des réserves, bénéfices ou primes (*)	AGE 15 mai 2007 (10 <sup>e</sup> résolution)	26 mois, soit jusqu'au 15 juillet 2009	Montant nominal maximum de l'augmentation de capital : 250 millions d'euros	Non utilisée	250 millions d'euros
Autorisation donnée au CA d'émettre des actions et des valeurs mobilières donnant accès au capital et/ou l'émission de valeurs mobilières donnant droit à l'attribution de titres de créances avec maintien du droit préférentiel de souscription (*)	AGE 15 mai 2007 (8 <sup>e</sup> résolution)	26 mois, soit jusqu'au 15 juillet 2009	Montant nominal maximum de l'augmentation de capital : 250 millions d'euros	Non utilisée	250 millions d'euros
Autorisation donnée au CA d'émettre des actions et/ou des valeurs mobilières donnant accès au capital et/ou l'émission de valeurs mobilières donnant droit à l'attribution de titres de créances avec suppression du droit préférentiel de souscription (*)	AGE 15 mai 2007 (9 <sup>e</sup> résolution)	26 mois, soit jusqu'au 15 juillet 2009	Montant nominal maximum de l'augmentation de capital : 200 millions d'euros	Non utilisée	200 millions d'euros
Autorisation donnée au CA d'augmenter le nombre de titres à émettre en cas d'augmentation de capital avec ou sans droit préférentiel de souscription (*)	AGE 15 mai 2007 (11 <sup>e</sup> résolution)	26 mois, soit jusqu'au 15 juillet 2009	Plafond de 15 % de l'émission initiale	N/A	N/A

(\*) Le montant nominal global de l'ensemble de ces augmentations de capital est limité à 300 millions d'euros.

### 6.1.9 Éléments susceptibles d'avoir une influence en cas d'offre publique

En application de l'article L. 225-100-3 du Code de commerce, il est indiqué que les contrats portant sur les titres de créance super-subordonnés, les contrats portant sur les placements

privés et ceux portant sur la ligne de crédit syndiqué comportent une clause de changement de contrôle.

Pour davantage d'informations concernant ces contrats, voir la section 3.17.2 « Ressources financières » du chapitre 3 « Examen de la situation financière et du résultat du Groupe ».

## 6.2 Acte constitutif et Statuts

Un résumé des principales dispositions de la loi française et des Statuts figure dans le présent chapitre. Une copie des Statuts peut être obtenue au greffe du Registre du commerce et des sociétés de Nanterre.

Une modification des Statuts est proposée à l'Assemblée Générale annuelle devant se tenir le 16 juin 2009. Cette modification a trait (i) à la réduction du nombre minimal d'administrateurs devant composer le Conseil d'administration, et (ii) à la suppression de l'obligation applicable à toute personne venant à posséder directement ou indirectement un nombre d'action ou de droits de vote égal ou supérieur à 2% du nombre total des actions composant le capital social ou des droits de vote d'inscrire sa participation au nominatif (voir section 6.2.7 « Déclaration de franchissement de seuil » du présent Chapitre).

### 6.2.1 Objet social (article 2 des Statuts)

Thomson a pour objet en tous pays :

- la prise de participation ou intérêts dans toutes entreprises de toute nature sous toutes formes que ce soit, créées ou à créer ;
- l'acquisition, la gestion, la cession de tous biens et droits immobiliers et de tous instruments financiers, l'accomplissement de toutes opérations de financement ;
- l'acquisition, la cession, l'exploitation de tous droits de Propriété Intellectuelle, licences ou procédés ;
- la fabrication, l'achat, l'importation, la vente, l'exportation en tous lieux de tous matériels, produits et la prestation de tous services.

Elle pourra agir directement ou indirectement pour son compte ou pour le compte de tiers, soit seule, soit en participation, entente, association ou société, avec toutes autres personnes morales ou physiques, et réaliser en France ou à l'étranger, sous quelle que forme que ce soit, toutes opérations financières, commerciales, industrielles, mobilières ou immobilières entrant dans son objet social ou intéressant des affaires similaires ou connexes.

### 6.2.2 Forme, détention et transfert des actions (articles 7 et 8 des Statuts)

#### Forme des actions

Les statuts prévoient que les actions peuvent être, au choix du détenteur, détenues au porteur, ou au nominatif. Voir cependant la section 6.2.7 « Déclaration de franchissement de seuil » du présent chapitre, pour le cas où la détention des actions au nominatif est exigée.

#### Détention des actions

Conformément à la loi sur la dématérialisation des titres, les actions ne donnent plus lieu à la délivrance d'un titre de propriété, mais donnent lieu à une inscription en compte dans les conditions et selon les modalités prévues par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur.

Les comptes d'inscription de titres nominatifs sont tenus par la Société ou le mandataire qu'elle désigne à cet effet, à ce jour la Société Générale. Le compte d'inscription de titres nominatifs fait apparaître le nom du détenteur, le nombre de titres détenus et, le cas échéant, le fait que le compte est détenu par un mandataire. La Société ou le mandataire délivre un document indiquant la détention des titres au nominatif, mais ce document ne constitue en rien un titre de propriété.

Les actions détenues au porteur sont détenues par un intermédiaire financier habilité pour le compte de l'actionnaire, et sont inscrites sur un compte maintenu par l'intermédiaire financier chez Euroclear France, l'organisme chargé de la compensation des titres. Chaque intermédiaire financier conserve un registre des titres détenus. Les actions au porteur ne peuvent être cédées que via l'intermédiaire financier et l'organisme chargé de la compensation des titres.

En vue d'identifier les détenteurs de titres au porteur, la Société est en droit de demander à tout moment, contre rémunération à sa charge, conformément aux dispositions législatives et réglementaires en vigueur, à l'organisme chargé de la compensation des titres, selon le cas, le nom, la dénomination sociale, la forme, la nationalité, l'année de naissance ou l'année de constitution et l'adresse des détenteurs de titres conférant immédiatement ou à terme le droit de vote dans

ses propres Assemblées d'actionnaires ainsi que la quantité de titres détenus par chacun d'eux, et, le cas échéant, les restrictions dont les titres peuvent être frappés. Lorsque la personne qui a fait l'objet d'une demande de renseignements n'a pas transmis les informations dans les délais prévus par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur ou a transmis des renseignements incomplets ou erronés relatifs soit à sa qualité, soit à l'identité du détenteur de titres ou au nombre d'actions détenues, les actions ou les titres donnant accès immédiatement ou à terme au capital et pour lesquels cette personne a été inscrite en compte sont privés des droits de vote pour toute Assemblée d'actionnaires qui se tiendrait jusqu'à la date de régularisation de l'identification, et le paiement du dividende correspondant est différé jusqu'à cette date.

La Société est en droit de demander à toute personne morale détenant plus de 2,5 % du capital social le nom de la personne détenant, directement ou indirectement, plus d'un tiers de son capital social ou de ses droits de vote.

Conformément à la loi, les actions détenues par des non-résidents français peuvent être inscrites pour le compte du détenteur au nom de l'intermédiaire sous la forme d'un compte collectif ou de plusieurs comptes individuels correspondant chacun à un propriétaire. Tout intermédiaire agissant pour le compte d'un non-résident français doit spontanément se faire connaître auprès de la Société et déclarer qu'il agit en tant qu'intermédiaire. Dans ce cas, la Société est en droit de demander l'identité des actionnaires pour le compte desquels l'intermédiaire agit. Le détenteur des titres inscrits sous la forme d'un compte collectif ou de plusieurs comptes individuels et détenus par un intermédiaire seront représentés par cet intermédiaire aux Assemblées générales de la Société.

### Cession des actions

Les statuts de la Société ne contiennent pas de dispositions restreignant le droit de céder les actions Thomson.

Les actions au nominatif doivent être converties au porteur avant toute cession sur Euronext Paris ; en pratique, la conversion se fait par un virement à un compte au porteur chez un intermédiaire habilité. La demande de virement est initiée auprès de l'intermédiaire habilité, à la demande de l'actionnaire souhaitant céder ses actions.

Les transactions sur Euronext Paris donnent lieu au paiement d'une commission à l'intermédiaire financier qui l'effectue, que

la transaction soit effectuée en France ou à l'étranger. Aucun droit n'est en principe dû, à moins que la transaction ait donné lieu à un acte écrit signé en France.

### 6.2.3 Assemblées générales et droits de vote (article 19 des Statuts)

#### Généralités

On distingue trois types d'Assemblées générales : l'Assemblée Générale Ordinaire, l'Assemblée Générale Extraordinaire et l'Assemblée spéciale.

L'Assemblée Générale Ordinaire est convoquée pour statuer sur les questions suivantes :

- l'élection, le remplacement et la révocation d'administrateurs ;
- la désignation des Commissaires aux Comptes ;
- l'approbation des comptes annuels ;
- l'approbation et l'autorisation de versement de dividendes, etc.

L'Assemblée Générale Extraordinaire est la seule habilitée à modifier les statuts, ce qui comprend notamment :

- la modification de la dénomination sociale ou de l'objet social ;
- l'augmentation ou la réduction du capital social ;
- la création d'une nouvelle catégorie de titres de participation ;
- l'autorisation d'émission de certificats d'investissement, de titres convertibles ou échangeables ;
- la création de tous autres droits liés à des titres de participation ;
- la cession ou le transfert d'une partie importante des actifs de la Société ;
- la liquidation volontaire de la Société, etc.

L'Assemblée spéciale concerne les actionnaires porteurs de catégories particulières d'actions (notamment des actions de préférence). Voir section 6.1.2, paragraphe « Modification des droits de catégories d'actionnaires » du présent chapitre.

Les réunions des Assemblées ont lieu soit au siège social, soit dans un autre lieu précisé dans l'avis de convocation. Le Conseil

peut décider, lors de la convocation, la retransmission publique de l'intégralité de ces réunions par visioconférence et/ou télétransmission dans les conditions fixées par la réglementation. Le cas échéant, cette décision est communiquée dans l'avis de réunion et dans l'avis de convocation.

Deux membres du Comité d'Entreprise désignés par ce dernier peuvent également assister aux Assemblées générales. Ils sont, à leur demande, entendus lors de toutes délibérations requérant l'unanimité des actionnaires. Le Directeur Général ou toute personne ayant reçu délégation informera le Comité d'Entreprise par tous moyens des dates et lieu de réunion des Assemblées générales convoquées.

Les Assemblées sont présidées par le Président du Conseil d'administration ou, en son absence par le Vice-Président, ou en l'absence des deux, par un administrateur spécialement délégué à cet effet par le Président du Conseil d'administration. À défaut, l'Assemblée élit elle-même son Président. Les fonctions de scrutateurs sont remplies par les deux membres de l'Assemblée acceptant ces fonctions et représentant le plus grand nombre de voix.

### Assemblée générale annuelle

Conformément à la loi, le Conseil d'administration est tenu de convoquer une Assemblée Générale Ordinaire annuelle pour l'approbation des comptes annuels. Cette Assemblée doit se tenir dans les six mois suivant la clôture de l'exercice. Ce délai peut être prolongé sur ordonnance du Président du Tribunal de Commerce. Le Conseil d'administration peut également convoquer une Assemblée Générale Ordinaire ou Extraordinaire à n'importe quel moment pendant l'exercice.

À défaut de convocation par le Conseil d'administration, l'Assemblée peut être convoquée par les Commissaires aux Comptes de la Société, un administrateur provisoire, les actionnaires majoritaires en capital ou en droits de vote après une offre publique d'achat ou d'échange ou après une cession d'un bloc de contrôle, ou par un mandataire désigné par le Président du Tribunal de Commerce, sur demande de :

- un ou plusieurs actionnaires détenant au moins 5 % du capital social ; ou
- tout intéressé, en cas d'urgence ; ou
- le Comité d'Entreprise, en cas d'urgence ; ou

- une association d'actionnaires regroupant des actions sous forme nominative depuis au moins deux ans et qui, ensemble, possèdent au moins un certain pourcentage des droits de vote de la Société conformément à l'article L. 225-120, II du Code de commerce.

En cas de liquidation de la Société, l'Assemblée générale est convoquée par les liquidateurs.

### Convocation aux Assemblées d'actionnaires

Les Assemblées générales doivent être annoncées au moins 35 jours (ou 15 jours lors d'Assemblées générales convoquées, dans le cas où la Société fait l'objet d'une offre publique d'achat ou d'échange, aux fins d'approuver des mesures dont la mise en œuvre est susceptible de faire échouer une telle offre) avant la date fixée pour la réunion moyennant la publication d'un avis de réunion au *Bulletin des annonces légales obligatoires* ou « BALO ». L'avis de réunion doit être adressé à l'Autorité des marchés financiers avant publication. Il doit notamment préciser l'heure, la date et le lieu des Assemblées, l'ordre du jour, les projets de résolutions devant être soumis aux actionnaires, un descriptif des procédures que les détenteurs d'actions au porteur doivent suivre pour participer à l'Assemblée ainsi que des procédures de vote par correspondance ou par télétransmission. L'Autorité des marchés financiers recommande également que, parallèlement à la publication de l'avis de réunion au BALO, un résumé de l'avis de réunion soit publié dans un journal de diffusion nationale en France, avec indication de l'heure, de la date et du lieu de la réunion ainsi que des modalités d'obtention, par les investisseurs, des documents ayant trait aux Assemblées concernées.

Au moins quinze jours (ou dans le cas où la Société fait l'objet d'une offre publique d'achat ou d'échange, six jours lors d'Assemblées générales convoquées aux fins d'approuver des mesures dont la mise en œuvre est susceptible de faire échouer une telle offre) avant la date fixée pour la réunion sur première convocation et au moins six jours (ou dans le cas où la Société fait l'objet d'une offre publique d'achat ou d'échange, quatre jours lors d'Assemblées générales convoquées aux fins d'approuver des mesures dont la mise en œuvre est susceptible de faire échouer une telle offre) avant la date fixée pour une seconde convocation, un avis de convocation doit être envoyé avec indication de l'ordre du jour définitif, ainsi que du lieu, de la date et de toutes autres informations concernant la réunion. L'avis de convocation doit être envoyé par courrier à tous les

actionnaires inscrits au nominatif depuis au moins un mois à la date de l'insertion de l'avis de convocation, publié dans un journal d'annonces légales habilité dans le département dans lequel la Société est immatriculée et faire l'objet d'une insertion au BALO. Une notification préalable doit être adressée à l'Autorité des marchés financiers. L'Autorité des marchés financiers recommande également la publication de l'avis de convocation sur le site Internet de la Société.

En principe, les actionnaires ne sont habilités à se prononcer que sur les questions inscrites à l'ordre du jour de l'Assemblée. Par dérogation, les actionnaires peuvent être amenés à se prononcer sur la désignation ou la révocation d'un administrateur même si cela ne figure pas à l'ordre du jour. Des projets de résolutions peuvent être déposés à compter de la publication de l'avis de réunion au BALO et jusqu'à vingt-cinq jours avant la date fixée pour la réunion, par :

- un ou plusieurs actionnaires détenant une certaine fraction du capital social ; ou
- une association regroupant des actionnaires justifiant d'une inscription nominative depuis au moins deux ans et qui, ensemble, possèdent au moins un certain pourcentage des droits de vote de la Société conformément aux articles L. 225-105, alinéa 2 et R. 225-71, alinéa 2 du Code de commerce ; ou
- le Comité d'Entreprise.

Toutefois, si l'avis de réunion a été publié au BALO plus de quarante-cinq jours avant l'Assemblée, les projets de résolutions doivent être déposés dans les vingt jours suivant ladite publication. Dans le cas où la Société fait l'objet d'une offre publique d'achat ou d'échange et où une Assemblée est convoquée aux fins d'approuver des mesures dont la mise en œuvre est susceptible de faire échouer une telle offre, les projets de résolution doivent être déposés dans les cinq jours suivant la publication de l'avis de réunion au BALO.

Le Conseil d'administration a l'obligation de soumettre les projets de résolutions au vote des actionnaires.

À compter de la publication de l'avis de convocation au BALO et jusqu'au quatrième jour ouvré précédant l'Assemblée, tout actionnaire peut soumettre des questions écrites portant sur l'ordre du jour de la réunion au Conseil d'administration ; le Conseil d'administration est tenu d'y répondre.

De plus, le Conseil d'administration doit, dans les quinze jours calendaires précédant la réunion, mettre à disposition des actionnaires un certain nombre de documents – dont la liste est définie par décret – permettant aux actionnaires d'être suffisamment informés afin de procéder au vote.

### Participation aux Assemblées d'actionnaires et exercice du droit de vote

Chaque actionnaire dispose d'autant de voix qu'il possède ou représente d'actions.

En cas d'inobservation d'une des obligations de déclaration de franchissement de seuil (voir la section 6.2.7 « Déclaration de franchissement de seuil » du présent chapitre), l'actionnaire pourra être privé du droit de vote attaché aux actions dépassant le seuil considéré.

Conformément à la loi, les actions d'une société détenues par des entités contrôlées directement ou indirectement par ladite société ne donnent pas droit au vote et ne sont pas prises en compte dans le calcul du quorum ou de la majorité.

Les actionnaires peuvent participer aux Assemblées Générales Ordinaires et Extraordinaires et exercer leurs droits de vote dans les conditions fixées par le Code de commerce et les statuts. Les actionnaires ne sont pas contraints de détenir un nombre minimum d'actions pour participer à une Assemblée Générale Ordinaire ou Extraordinaire ou s'y faire représenter.

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2007, en application de l'article R. 225-85 du Code de commerce (ancien article 136 du décret n° 67-236 du 23 mars 1967 modifié par le décret n° 2006-1566 du 11 décembre 2006), la participation à l'Assemblée générale est subordonnée à l'enregistrement comptable des titres soit dans les comptes de titres nominatifs tenus par la Société, soit dans les comptes de titres au porteur tenus par l'intermédiaire habilité, dans les délais et conditions prévus par la réglementation en vigueur, c'est-à-dire au plus tard le troisième jour ouvré précédant l'Assemblée à zéro heure, heure de Paris. Pour les actionnaires inscrits au nominatif, cet enregistrement comptable dans les comptes de titres nominatifs au plus tard le troisième jour ouvré précédant l'Assemblée est suffisant pour leur permettre de participer à l'Assemblée. Dans le cas des titres au porteur, l'enregistrement comptable des titres est constaté par une attestation de participation délivrée par l'intermédiaire habilité.



## Pouvoirs et vote par correspondance ou visioconférence

Tout actionnaire ayant dûment procédé à l'enregistrement de ses actions ou présenté une attestation de participation établie par son intermédiaire financier habilité est en droit de participer aux Assemblées générales en y assistant personnellement, en s'y faisant représenter par son conjoint ou par un autre actionnaire. Les statuts de la Société prévoient la possibilité de participer ou de voter aux Assemblées générales par visioconférence ou télétransmission dans les conditions fixées par la réglementation. Tout détenteur de titres au porteur ne résidant pas en France peut se faire représenter aux Assemblées générales par un intermédiaire (voir le paragraphe « Participation aux Assemblées d'actionnaires et exercice du droit de vote » ci-dessus).

Tout actionnaire qui en fait la demande peut se faire envoyer des pouvoirs. Pour être pris en compte, les pouvoirs doivent parvenir au siège social ou à toute autre adresse indiquée dans l'avis de convocation à la réunion trois jours avant la date de cette dernière. Chaque actionnaire n'est autorisé à donner un pouvoir qu'à son conjoint ou à un autre actionnaire. Lorsque l'actionnaire est une personne morale, il peut donner pouvoir à son représentant légal. Alternativement, il peut adresser à la Société un pouvoir en blanc sans nommer de représentant. Dans ce cas, le Président de l'Assemblée comptabilisera les pouvoirs en blanc en faveur de toutes les résolutions proposées par le Conseil d'administration et à l'encontre de toutes les autres.

Les actionnaires désireux de voter à distance doivent remplir le bulletin de vote qui leur est adressé par la Société ou son mandataire, et le retourner au moins trois jours avant la date de l'Assemblée.

Conformément à l'article R. 225-61 du Code de commerce, les actionnaires peuvent également, sur décision du Conseil d'administration, envoyer leur pouvoir et leur bulletin de vote par télétransmission. Dans ce cas, l'avis de réunion et l'avis de convocation doivent mentionner l'existence et l'adresse du site Internet permettant la télétransmission.

## Quorum

En application du Code de commerce, le quorum est atteint si les actionnaires réunissant au moins 20 % des actions assorties de droits de vote sont présents en personne, votent par procuration, par correspondance ou visioconférence, ou

par tout autre moyen de télécommunication permettant leur identification lors :

- d'une Assemblée Générale Ordinaire ; ou
- d'une Assemblée Générale Extraordinaire réunie en vue de statuer sur une proposition d'augmentation du capital par incorporation des réserves, bénéfiques ou primes d'émission ; ou
- dans le cas où la Société fait l'objet d'une offre publique d'achat ou d'échange, d'une Assemblée Générale Extraordinaire convoquée en vue d'approuver l'émission de bons de souscription d'actions de la Société à des conditions préférentielles et l'attribution gratuite desdits bons de souscription aux actionnaires existants de la Société, mesure dont la mise en œuvre est susceptible de faire échouer ladite offre.

Le quorum est porté à 25 % des actions assorties de droits de vote, dans les mêmes conditions, pour toute autre Assemblée Générale Extraordinaire.

Le quorum est fixé à 33,33 % des actions assorties de droit de vote pour toute Assemblée spéciale de catégories d'actionnaires.

À défaut de quorum, la réunion est reportée à une date ultérieure. Lors de la réunion en Assemblée Générale Ordinaire ou en Assemblée Générale Extraordinaire devant statuer sur une proposition d'augmentation du capital par incorporation des réserves, bénéfiques ou primes d'émission tenue sur seconde convocation, aucune condition de quorum n'est applicable. S'agissant de toute autre Assemblée Générale Extraordinaire ou Assemblée spéciale de catégories d'actionnaires réunie sur deuxième convocation, le quorum est porté à 20 % des actions assorties d'un droit de vote. Toutefois, seules les questions inscrites à l'ordre du jour de la réunion tenue sur seconde convocation peuvent être soumises aux délibérations et au vote. À défaut de quorum, l'Assemblée ainsi réunie sur deuxième convocation peut être reportée à une date qui ne peut être postérieure de plus de deux mois à celle à laquelle elle avait été convoquée. Les actionnaires ne peuvent délibérer valablement qu'en présence du quorum requis.

Dans l'hypothèse où le Conseil a décidé, lors de la convocation, la retransmission publique de l'intégralité de la réunion par visioconférence et/ou télétransmission, sont réputés présents pour le calcul du quorum et de la majorité, les actionnaires qui participent à l'Assemblée générale par visioconférence ou par des moyens de télécommunication permettant leur identification, dans les conditions prévues par la réglementation en vigueur.



Conformément à la loi, les actions d'autocontrôle ne sont pas prises en compte dans le calcul du quorum, et en conséquence ne sont assorties d'aucun droit de vote.

## Majorité

Une résolution peut être adoptée à la majorité simple des voix des actionnaires lors (i) d'une Assemblée Générale Ordinaire, (ii) d'une Assemblée Générale Extraordinaire concernant uniquement une augmentation du capital par incorporation des réserves, bénéfices ou primes d'émission ou (iii) dans le cas où la Société fait l'objet d'une offre publique d'achat ou d'échange, d'une Assemblée Générale Extraordinaire convoquée en vue d'approuver l'émission de bons de souscription d'actions de la Société à des conditions préférentielles et l'attribution gratuite desdits bons de souscription aux actionnaires existants de la Société, mesure dont la mise en œuvre est susceptible de faire échouer ladite offre.

Lors de toute autre Assemblée Générale Extraordinaire ou Assemblée spéciale de catégories d'actionnaires, les résolutions sont adoptées à la majorité des deux tiers des voix, y compris les abstentions des actionnaires présents ou représentés, votant par correspondance ou visioconférence ou par tout autre moyen de télécommunications permettant leur identification.

L'augmentation des engagements des actionnaires ne peut être adoptée que par un vote à l'unanimité.

Toute abstention des actionnaires présents ou représentés, votant par correspondance ou télétransmission (le cas échéant) est comptabilisée dans les voix opposées à la résolution soumise au vote.

## 6.2.4 États financiers – Information des actionnaires

Lors de toute Assemblée générale, la Société est tenue de fournir à tout actionnaire qui en fait la demande un ensemble de documents comprenant notamment son Rapport Annuel et un résumé du résultat des cinq derniers exercices. Le Code de commerce prévoit également l'obligation de présenter des rapports spéciaux aux Assemblées Générales Ordinaires portant notamment sur l'autorisation et/ou l'attribution de stock-options par la Société ou le rachat par la Société de ses propres actions.

## 6.2.5 Dividendes (article 22 des Statuts)

Le bénéfice distribuable est constitué par le bénéfice de l'exercice diminué des pertes antérieures et des sommes portées en réserve, en application de la loi ou des statuts, et augmenté du report bénéficiaire.

Sur ce bénéfice distribuable, l'Assemblée générale peut ensuite, sur proposition du Conseil d'administration, prélever les sommes qu'elle juge à propos d'affecter à la dotation de tous fonds de réserves facultatives ordinaires ou extraordinaires ou de reporter à nouveau.

Le solde, s'il en existe un, est réparti entre toutes les actions, proportionnellement à leur montant libéré et non amorti.

Le Conseil d'administration peut décider la répartition d'acomptes sur dividendes dans les cas et dans les conditions prévues par la loi.

## Réserve légale

Conformément à la loi, la Société doit affecter 5 % du bénéfice net non consolidé de chaque exercice à la réserve légale, avant versement de tout dividende au titre dudit exercice, jusqu'à ce que le montant de ladite réserve légale atteigne 10 % de la valeur nominale totale du capital émis et en circulation. La réserve légale ne peut être affectée, à défaut de pouvoir utiliser d'autres réserves à cette fin, qu'à la compensation des pertes, et, en particulier, elle ne peut être distribuée aux actionnaires qu'en cas de liquidation de la Société. Cette restriction concernant le paiement des dividendes s'applique également à toutes les filiales françaises constituées en sociétés anonymes, sociétés en commandite par actions, sociétés par actions simplifiées ou sociétés à responsabilité limitée.

## Distribution des dividendes

Les dividendes sont distribués aux actionnaires au prorata de leur participation respective. Les acomptes sur dividendes sont distribués aux actionnaires à compter de la date de la réunion du Conseil d'administration au cours de laquelle leur distribution a été décidée. La date de mise en paiement du dividende est décidée par les actionnaires en Assemblée Générale Ordinaire ou, à défaut, par le Conseil d'administration.

## Paiement des dividendes

En application du Code de commerce, la Société est dans l'obligation de verser tout dividende dans les neuf mois suivant la clôture de l'exercice, sauf prolongation par ordonnance du président du Tribunal de Commerce. Les dividendes non réclamés après un délai de cinq ans après leur mise en paiement sont reversés à l'État français.

### 6.2.6 Liquidation

En cas de liquidation de la Société, les actifs restants après le règlement des dettes, les frais de liquidation et toutes autres obligations, seront en premier lieu affectés au remboursement intégral de la valeur nominale des actions de la Société. Le boni de liquidation sera réparti entre les actionnaires au prorata de leur participation au capital social de la Société. Les actionnaires ne sont responsables des pertes qu'à hauteur de leurs apports respectifs.

### 6.2.7 Déclaration de franchissement de seuil (article 8 des Statuts)

Les obligations légales en matière de déclarations de franchissements de seuils sont prévues à l'article L. 233-7 du Code de commerce.

L'article L. 233-7 du Code de commerce dispose que toute personne physique ou morale, agissant seule ou de concert, qui vient à détenir ou à cesser de détenir, directement ou indirectement, un nombre d'actions représentant 5 %, 10 %, 15 %, 20 %, 25 %, 33,33 %, 50 %, 66,66 %, 90 % ou 95 %, selon le cas, du capital ou des droits de vote d'une société française dont les actions sont admises aux négociations sur un marché réglementé de l'Espace Économique Européen, ou qui augmente ou diminue sa participation ou ses droits de vote au-delà ou en deçà de ces seuils, doit informer la Société et l'Autorité des marchés financiers dans un délai de cinq jours de bourse à compter du franchissement du seuil concerné, du nombre total d'actions détenues (directement ou sous forme d'ADS ou par un intermédiaire tel qu'indiqué à la section 6.2.2 paragraphe « Détenition des actions »), de ses droits de vote ainsi que du nombre de titres donnant directement ou indirectement accès au capital et/ou à des droits de vote. Cette information est portée à la connaissance du public par l'Autorité des marchés financiers.

La loi et le Règlement général de l'Autorité des marchés financiers imposent des obligations d'information supplémentaires aux personnes portant leur participation au-delà de 10 % ou de 20 % du capital ou des droits de vote d'une société dont les titres sont admis aux négociations sur un marché réglementé. Ces personnes doivent déclarer leurs intentions auprès de la Société et de l'Autorité des marchés financiers dans un délai de dix jours de bourse à compter du franchissement du seuil concerné. Dans sa déclaration d'intention, l'acquéreur doit préciser s'il agit seul ou de concert avec d'autres personnes physiques ou morales et déclarer les objectifs qu'il a l'intention de poursuivre au cours des douze mois à venir, notamment s'il envisage d'arrêter ses acquisitions ou de les poursuivre, d'acquérir ou non le contrôle de la Société ou de demander sa nomination ou celle d'une ou plusieurs personnes au Conseil d'administration. Cette information est portée à la connaissance du public par l'Autorité des marchés financiers. L'acquéreur doit également publier un communiqué de presse indiquant ses intentions dans un journal financier de diffusion nationale. L'acquéreur est en droit de modifier ses intentions, à condition que sa décision se justifie par une modification notable de sa situation ou de son actionnariat (ou de celui ou celle des personnes physiques ou morales agissant de concert avec lui). En cas de changement d'intention, une nouvelle déclaration doit être établie.

Conformément au règlement général de l'Autorité des marchés financiers et sous réserve de quelques exemptions accordées par l'Autorité des marchés financiers, toute personne ou personnes agissant de concert et détenant plus de 33,33 % du capital ou des droits de vote d'une société française dont les actions sont admises aux négociations sur un marché réglementé doit obligatoirement lancer une offre publique d'achat ou d'échange sur le reste du capital, des droits de vote et des titres donnant accès audit capital ou auxdits droits de vote de ladite société.

En cas d'inobservation de l'obligation légale de déclaration de franchissement de seuils, les actions dépassant le seuil considéré seront privées de droit de vote lors de toutes les Assemblées générales tenues pendant les deux années suivant la date à laquelle le propriétaire desdites actions a satisfait à ses obligations de déclaration. De plus, tout actionnaire qui ne s'acquitte pas de ces obligations encourt la suspension de tout ou partie de ses droits de vote pendant une durée de cinq ans par le Tribunal de Commerce à la demande du Président du Conseil d'administration, d'un actionnaire ou de l'Autorité des marchés financiers, et peut être condamné au versement d'une amende.

En outre, conformément aux statuts de la Société, toute personne physique ou morale, agissant seule ou de concert, qui vient à posséder directement ou indirectement un nombre d'actions ou de droits de vote égal ou supérieur à :

- (a) 0,5 % du nombre total des actions ou droits de vote de la Société ou tout multiple de ce pourcentage, doit en informer celle-ci dans un délai de cinq jours de bourse à compter du franchissement de ce seuil par lettre recommandée avec accusé de réception, télécopie ou télex indiquant si les actions ou les droits de vote sont ou non détenus pour le compte, sous le contrôle ou de concert avec d'autres personnes physiques ou morales. Cette obligation d'information s'applique dans les mêmes conditions lorsque la participation du capital ou les droits de vote deviennent inférieurs aux seuils mentionnés à l'alinéa précédent ;
- (b) 2 % du nombre total des actions composant le capital social ou des droits de vote doit, dans les cinq jours à compter du franchissement de ce seuil, demander l'inscription de ses actions sous la forme nominative. Cette obligation de mise au nominatif s'applique aussi aux actions acquises au-delà de ce seuil. La copie de la demande de mise au nominatif, envoyée par lettre recommandée avec accusé de réception, télécopie ou télex à la Société dans les cinq jours à compter du franchissement de ce seuil, vaut déclaration de franchissement de seuil statutaire.

En cas d'inobservation de l'obligation de déclaration prévue au (a) ci-dessus, l'actionnaire pourra être, dans les conditions et limites définies par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur, privé du droit de vote afférent aux actions dépassant le seuil considéré.

Dans un souci d'allègement des contraintes en matière d'information, il est proposé à l'Assemblée Générale annuelle devant se tenir le 16 juin 2009 de supprimer l'obligation mentionnée au (b) ci-dessus et de modifier les Statuts en conséquence.

Conformément au Règlement général de l'Autorité des marchés financiers, toute société dont les actions sont admises aux négociations sur un marché réglementé doit publier chaque mois le nombre total d'actions et de droits de vote composant son capital en cas de variation dudit nombre par rapport à celui publié précédemment.

Pour faciliter le respect de ces obligations d'information, le titulaire d'ADS pourra remettre une telle information au

dépositaire des ADR, lequel la transmettra à la Société et à l'Autorité des marchés financiers dans les meilleurs délais.

## 6.2.8 Rachat d'actions détenues en auto-détention

En droit français, la Société n'est pas autorisée à émettre des actions pour elle-même. Elle peut, cependant, une fois cotée, soit directement soit par le biais d'un intermédiaire financier agissant en son nom, acquérir 10 % au plus de son capital social dans un délai maximum de 18 mois suivant l'autorisation donnée par l'Assemblée générale. Préalablement à la réalisation d'un programme de rachat, la Société doit publier un descriptif du programme. Ce descriptif doit notamment comporter la date de l'Assemblée générale qui l'a autorisé, ainsi que les principaux termes et conditions du programme (ex : ses objectifs, le nombre maximum de titres pouvant être rachetés et le prix maximum d'achat). La Société est dispensée de la publication du descriptif lorsque le document de référence comprend l'intégralité des informations requises. Voir section 5.1.2 « Acquisition par la Société de ses propres actions ».

Les actions peuvent être achetées sur le marché ou de gré à gré, y compris par voie de blocs.

Ces actions peuvent être annulées dans la limite de 10 % du capital social de la Société par périodes de vingt-quatre mois. Ces rachats d'actions ne sauraient entraîner la détention par la Société, directement ou par l'intermédiaire d'une personne agissant en son nom, de plus de 10 % du capital en circulation, ou si elle détient des catégories différentes d'actions, 10 % des actions dans chaque catégorie.

La Société est tenue de détenir les actions ainsi rachetées sous la forme nominative. Ces actions doivent être entièrement libérées. Les actions rachetées par la Société sont réputées en circulation aux termes de la loi mais elles ne donnent pas droit aux dividendes et sont privées des droits de vote ; de plus, la Société ne peut exercer les droits préférentiels de souscription qui y sont attachés.

Les actionnaires, réunis en Assemblée Générale Extraordinaire, peuvent décider de ne pas tenir compte de ces actions dans le calcul des droits préférentiels de souscription attachés aux autres actions. Si les actionnaires décident d'en tenir compte, la Société devra soit vendre les droits attachés aux actions sur le marché avant la fin de la période de souscription ou les distribuer, au prorata, aux autres actionnaires.

### 6.2.9 Cession d'actions en auto-détention

En application de la réglementation européenne et du règlement général de l'Autorité des marchés financiers, la Société ne peut effectuer des opérations sur ses propres titres aux fins de manipulation de cours. Ces règlements interdisent toutes opérations non conformes aux conditions ci-après :

- l'émetteur ne saurait, lors de l'exécution d'opérations dans le cadre d'un programme de rachat d'actions, acquérir des actions à un prix supérieur à celui de la dernière opération indépendante ou, s'il est plus élevé, à l'offre indépendante actuelle la plus élevée sur la place où l'achat est effectué ;
- lorsque l'émetteur procède à l'achat de ses propres actions au moyen d'instruments financiers dérivés, le prix d'exercice de ceux-ci ne saurait être supérieur à celui de la dernière opération indépendante ou, s'il est plus élevé, de l'offre indépendante actuelle la plus élevée ;
- l'émetteur doit s'abstenir d'acheter plus de 25 % du volume quotidien moyen des actions qui sont négociées sur le marché réglementé où l'achat est effectué. Le volume quotidien moyen est calculé sur la base du volume quotidien moyen des actions négociées au cours du mois précédant celui au cours duquel le programme de rachat est rendu public et reste fixé sur cette base pour la durée autorisée du programme. Lorsque le programme ne mentionne pas le volume, le volume quotidien moyen est celui enregistré au cours des 20 jours de bourse précédant le jour de l'achat.

En outre, pour bénéficier des présomptions prévues par le règlement européen et le Règlement général de l'Autorité des marchés financiers, la Société s'interdit, pendant la durée de validité d'un programme de rachat d'actions, d'effectuer les opérations suivantes :

- céder ses propres actions pendant la durée du programme ;
- intervenir sur ses propres actions dès lors qu'elle a connaissance d'informations privilégiées qui, si elles étaient rendues publiques, seraient susceptibles d'avoir une influence sensible sur le cours de ses titres ;
- intervenir sur ses propres actions pendant les quinze jours précédant la date de publication par la Société de ses états financiers consolidés, annuels, intermédiaires et trimestriels.

Cependant, ces restrictions ne s'appliquent pas dans les cas suivants :

- l'émetteur a mis en place un programme de rachat planifié ;
- le programme de rachat d'actions est exécuté par un prestataire de services d'investissement intervenant de manière indépendante.

En application du Règlement général de l'Autorité des marchés financiers et de ses instructions, la Société doit rendre publiques toutes transactions effectuées dans le cadre d'un programme de rachat en cours par la mise en ligne d'un communiqué sur son site Internet au plus tard le septième jour de bourse suivant leur date d'exécution et déclarer mensuellement lesdites transactions à l'Autorité des marchés financiers.

La Société a institué des périodes d'abstention (« *black-out* ») pendant lesquelles elle s'interdit de céder ou d'acquérir des actions. Il s'agit de périodes de « *black-out* » semestrielles allant du 25 juin au deuxième jour ouvré suivant la publication des résultats du premier semestre, et du 25 décembre au deuxième jour ouvré suivant la publication des résultats en année pleine. La Société a également mis en place des périodes de « *black-out* » trimestrielles, s'étendant du 25 mars au deuxième jour ouvré suivant la publication du chiffre d'affaires du premier trimestre et du 25 septembre au deuxième jour ouvré suivant la publication du chiffre d'affaires du troisième trimestre.

## 6.3 Contrats importants

---

Néant.

## 6.4 *Réservé*

---

## 6.5 *Réservé*

---

## 6.6 Informations Fiscales Complémentaires

---

**Montants globaux, par catégories des dépenses, réintégrés dans les bénéfices imposables à la suite d'un redressement fiscal définitif en application de l'article 223 quinquies du Code général des impôts**

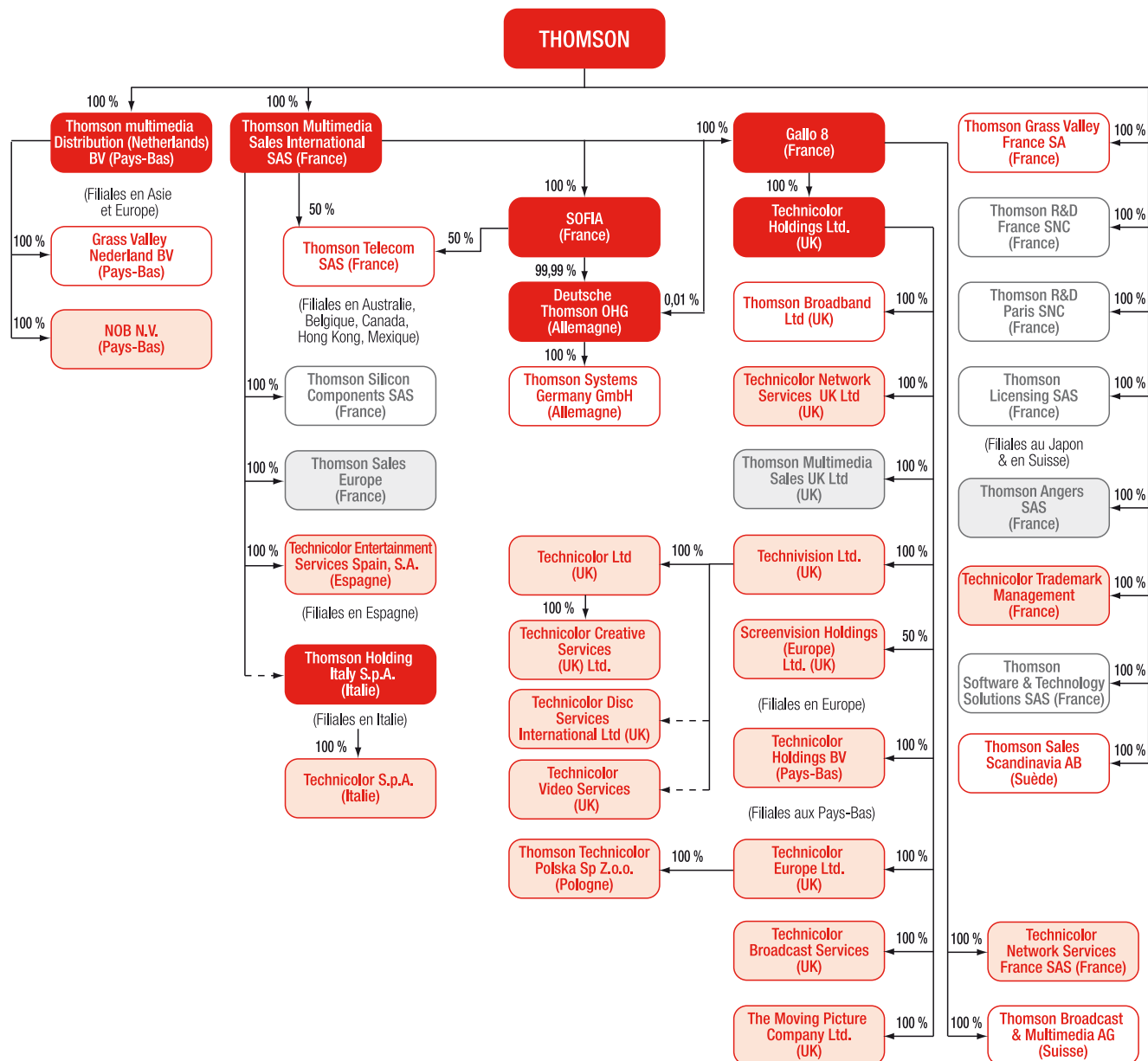
Non applicable.

**Montant global de certaines charges non déductibles fiscalement en application des articles 39-4 et 223 quater du Code général des impôts**

Les charges non déductibles fiscalement visées à l'article 39-4 du Code général des impôts se sont élevées en 2008 pour la Société à 151 128,52 euros et correspondent aux loyers non déductibles sur véhicules de tourisme.

## 6.7 Organigramme simplifié du Groupe au 31 décembre 2008

### Principales entités juridiques du Groupe EUROPE



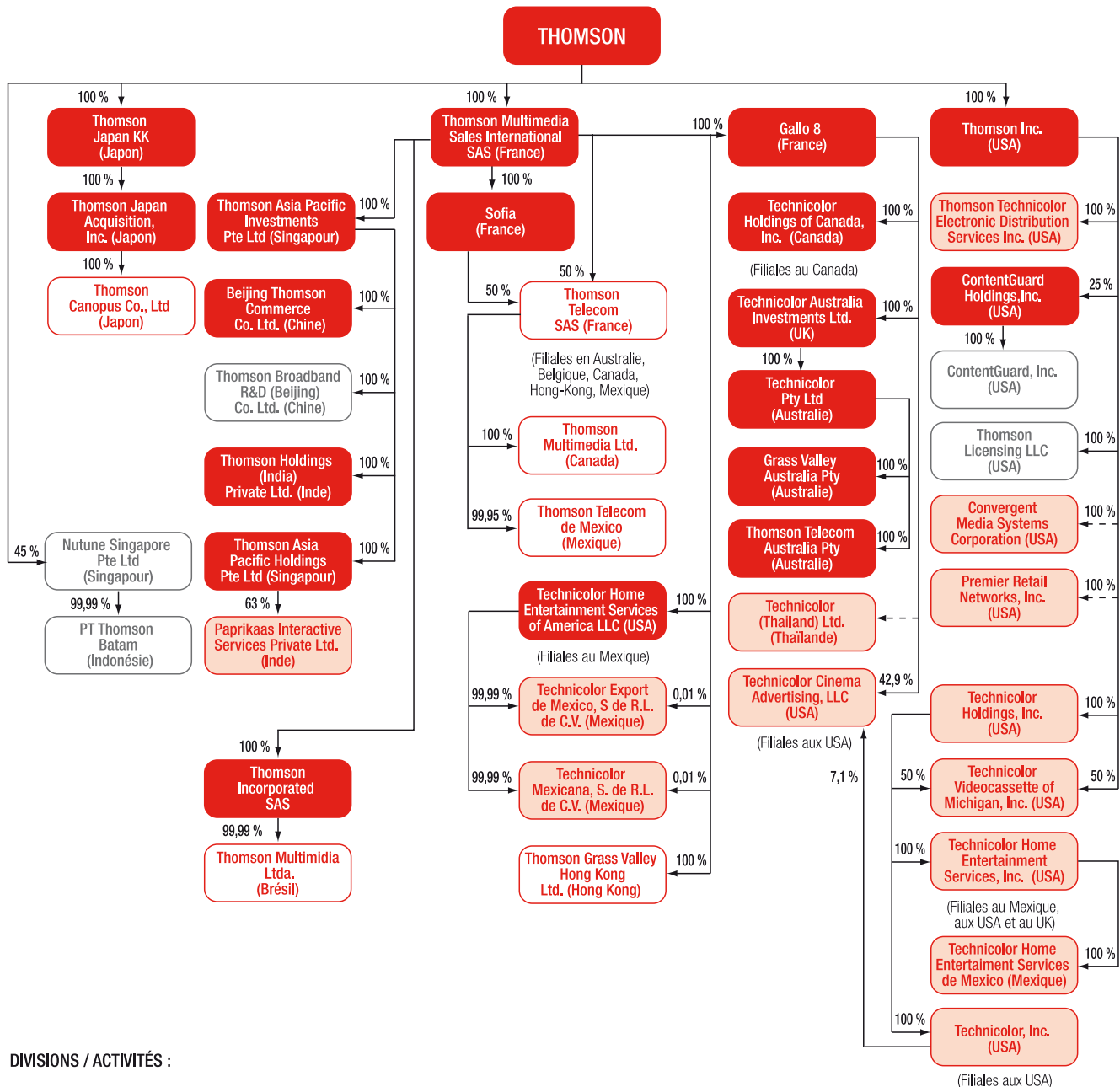
DIVISIONS / ACTIVITÉS :



-----> Détenition indirecte



Principales entités juridiques du Groupe  
ASIE ET AMÉRIQUES



DIVISIONS / ACTIVITÉS :



-----> Détention indirecte

Au 31 décembre 2008, le Groupe comprenait 199 filiales consolidées : 168 étaient situées à l'étranger, 31 en France (voir les notes 5 et 40 des états financiers consolidés du Groupe).

### 6.7.1 Société mère

Au 31 décembre 2008, Thomson S.A. (« la Société mère ») comprenait 575 salariés. Elle héberge principalement les activités de holding (notamment finance, communication, juridique, Ressources Humaines) localisées essentiellement en France, une partie des fonctions Holding étant par ailleurs décentralisée aux États-Unis et en Asie (pour davantage d'informations comptables relatives à la Société, voir les comptes sociaux de Thomson S.A. et les notes annexes aux comptes figurant aux sections 10.4 « Comptes sociaux » et 10.5 « Notes annexes aux comptes de Thomson S.A. » du chapitre 10 « États financiers »).

### 6.7.2 Organisation des filiales du Groupe

L'organisation des filiales présente les caractéristiques suivantes :

- l'organisation des entités légales du Groupe ne suit pas strictement la structure des secteurs d'activité : une même entité légale peut notamment héberger des activités appartenant à différents secteurs d'activité ;
- le Groupe a pour objectif d'avoir une entité « mère » par pays ; c'est déjà le cas pour les États-Unis, l'Italie, l'Espagne, les Pays-Bas, le Japon et l'Allemagne ; des réorganisations sont en cours au Canada et sont presque finalisées au Royaume-Uni ;
- le Groupe procède régulièrement à des regroupements, des fusions, des cessions ou des fermetures de filiales quand il l'estime nécessaire et quand le cadre juridique et fiscal le permet.

### 6.7.3 Principaux flux entre la société mère et les filiales du Groupe

La Société centralise une très large part du financement externe du Groupe, et avance les fonds ainsi obtenus aux filiales par le biais de contrats de prêt et de comptes courants.

La Société favorise en outre la consolidation de trésorerie (« *cash-pooling* ») chaque fois que la mise en place de telles

structures est possible. Ainsi, la Société assure directement ou indirectement la consolidation et le financement de la trésorerie de la grande majorité des filiales.

Par ailleurs, la Société fournit un support administratif et une assistance technique aux filiales du Groupe qu'elle refacture via un contrat de prestations de services (« *management fees* »).

La Société, via ses filiales françaises à 100 % Thomson Licensing SAS et Technicolor Trademark Management SAS, concède également des droits d'utilisation de ses marques et brevets et de son savoir-faire industriel à ses différentes filiales utilisatrices.

### 6.7.4 Principales filiales du Groupe

Les principales filiales du Groupe au 31 décembre 2008 sont décrites ci-après. Elles ont été sélectionnées principalement au regard de leur contribution au résultat net du Groupe, mais aussi en considération de la valeur de leurs actifs, de la valeur comptable de la participation détenue par le Groupe et de la représentativité de leur activité au sein du Groupe.

#### Thomson Multimedia Sales International SAS et Gallo 8 (France)

Au 31 décembre 2008, Thomson Multimedia Sales International SAS est détenue directement par la Société, et Gallo 8 est détenue indirectement par la Société. Ces filiales ont une activité de pure holding.

Thomson Multimedia Sales International SAS et Gallo 8 font l'objet d'une intégration globale dans les états financiers consolidés du Groupe (voir la note 8 des comptes sociaux de Thomson S.A. dans la section 10.5 « Notes annexes aux comptes de Thomson S.A. » du chapitre 10 « États financiers » du présent Rapport Annuel).

#### Thomson Inc. (États-Unis)

Au 31 décembre 2008, Thomson, Inc. est détenue à 100 % par la Société. Cette filiale détient des filiales américaines actives dans l'ensemble des secteurs d'activité du Groupe et héberge elle-même des activités, notamment des activités de la division Thomson Grass Valley, et des Fonctions Centrales (pour davantage d'informations, voir la section 2.2 « Description des activités du Groupe » du chapitre 2 « Informations sur le Groupe et ses activités » du présent Rapport Annuel).

Thomson, Inc. n'a versé aucun dividende à la Société en 2008.

Thomson, Inc. fait l'objet d'une intégration globale dans les états financiers consolidés du Groupe (voir la note 8 des comptes sociaux de Thomson S.A. dans la section 10.5 « Notes annexes aux comptes de Thomson S.A. » du chapitre 10 « États financiers » du présent Rapport Annuel).

### **Thomson Telecom SAS (France)**

Au 31 décembre 2008, Thomson Telecom SAS est détenue indirectement par la Société. Cette filiale regroupe la plus grande partie des activités Produits d'Accès de la division Thomson Grass Valley (pour davantage d'informations, voir la section 2.2.2 « Thomson Grass Valley » du chapitre 2 « Informations sur le Groupe et ses activités » du présent Rapport Annuel).

Thomson Telecom SAS fait l'objet d'une intégration globale dans les états financiers consolidés du Groupe et ses résultats sont présentés au sein du sous-groupe Thomson Multimedia Sales International SAS dans le tableau de la section 10.5 « Notes annexes aux comptes de Thomson S.A. » du Chapitre 10 « États financiers » du présent Rapport Annuel.

### **Technicolor, Inc. (États-Unis)**

Au 31 décembre 2008, Technicolor, Inc. est détenue indirectement par la Société. Cette filiale regroupe une grande partie des activités américaines de la division Technicolor (pour davantage d'informations, voir la section 2.2.1 « Technicolor » du chapitre 2 « Informations sur le Groupe et ses activités » du présent Rapport Annuel).

Technicolor, Inc. fait l'objet d'une intégration globale dans les états financiers consolidés du Groupe et ses résultats sont présentés au sein du sous-groupe Thomson Inc. dans le tableau de la section 10.5 « Notes annexes aux comptes de Thomson S.A. » du Chapitre 10 « États financiers » du présent Rapport Annuel.

### **Technicolor Home Entertainment Services, Inc. (États-Unis)**

Au 31 décembre 2008, Technicolor Home Entertainment Services, Inc. est détenue indirectement par la Société. Cette filiale regroupe une grande partie des activités Services de DVD de la division Technicolor pour les États-Unis (pour davantage d'informations sur les activités de cette filiale, voir la section 2.2.1 « Technicolor » du chapitre 2 « Informations sur le Groupe et ses activités » du présent Rapport Annuel).

Technicolor Home Entertainment Services, Inc. fait l'objet d'une intégration globale dans les états financiers consolidés du Groupe et ses résultats sont présentés au sein du sous-groupe Thomson Inc. dans le tableau de la section 10.5 « Notes annexes aux comptes de Thomson S.A. » du Chapitre 10 « États financiers » du présent Rapport Annuel.

### **Technicolor Disc Services International Ltd. (Royaume-Uni), Technicolor Network Services Ltd. (Royaume-Uni), Technicolor Ltd. (Royaume-Uni) et The Moving Picture Company Ltd. (Royaume-Uni)**

Au 31 décembre 2008, ces filiales sont détenues indirectement par la Société. Elles regroupent l'ensemble des activités de la division Technicolor au Royaume-Uni (pour davantage d'informations, voir la section 2.2.1 « Technicolor » du chapitre 2 « Informations sur le Groupe et ses activités » du présent Rapport Annuel).

Ces sociétés font l'objet d'une intégration globale dans les états financiers consolidés du Groupe et ses résultats sont présentés au sein du sous-groupe Thomson Multimedia Sales International S.A.S dans le tableau de la section 10.5 « Notes annexes aux comptes de Thomson S.A. » du Chapitre 10 « États financiers » du présent Rapport Annuel.

### **Thomson Licensing SAS (France)**

Au 31 décembre 2008, Thomson Licensing SAS est détenue à 100 % par la Société. Cette filiale héberge les activités Propriété Intellectuelle & Licences (pour davantage d'informations sur les activités de cette filiale, voir la section 2.2.3 « Technologie » du chapitre 2 « Informations sur le Groupe et ses activités » du présent Rapport Annuel).

En 2008, Thomson Licensing SAS a versé des dividendes de 272 millions d'euros à la Société au titre de l'exercice 2007.

Thomson Licensing SAS fait l'objet d'une intégration globale dans les états financiers consolidés du Groupe (voir la note 8 des comptes sociaux de Thomson S.A. dans la section 10.5 « Notes annexes aux comptes de Thomson S.A. » du chapitre 10 « États financiers »).

## 6.8 Informations sur les participations minoritaires

La Société détient des participations minoritaires dans des filiales consolidées susceptibles d'avoir une incidence significative sur l'appréciation de son patrimoine, de sa situation financière ou de ses résultats (pour davantage d'informations relatives à ces participations, voir la section 6.7 « Organigramme simplifié du Groupe au 31 décembre 2008 » du présent chapitre).

Au 31 décembre 2008, la Société détenait directement et indirectement une participation de 9,69 % au sein de Videocon Industries (pour davantage d'informations relatives à cette

participation, voir la section 2.2.4 « Fonction Centrale du Groupe et Autres Activités » du chapitre 2 « Informations sur le Groupe et ses activités ».

La Société ne détient pas d'autres participations minoritaires dans des filiales non consolidées susceptibles d'avoir une incidence significative sur l'appréciation de son patrimoine, de sa situation financière ou de ses résultats.

## 6.9 Documents accessibles au public

Pendant toute la durée de validité du présent Rapport Annuel, les documents suivants (ou copie de ces documents) peuvent, le cas échéant, être consultés :

- (a) les Statuts ;
- (b) tous rapports, courriers et autres documents, informations financières historiques, évaluations et déclarations établis par un expert à la demande de l'émetteur, dont une partie est incluse ou visée dans le présent Rapport Annuel ;
- (c) les informations financières historiques consolidées pour chacun des deux exercices précédant la publication du présent Rapport Annuel.

Ces documents peuvent être consultés au siège social de la Société :

Thomson  
46, quai Alphonse Le Gallo  
92100 Boulogne-Billancourt  
Tél. : 01 41 86 50 00  
Fax : 01 41 86 58 59

Des exemplaires de ce document sont disponibles sans frais auprès de Thomson. Le présent Rapport Annuel peut également être consulté sur le site Internet de Thomson ([www.thomson.net](http://www.thomson.net)).

## 6.10 Calendrier d'information financière

27 avril 2009

Publication du chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre 2009

16 juin 2009

Tenue de l'Assemblée générale annuelle des actionnaires appelée à statuer sur les comptes de l'exercice 2008

23 juillet 2009 (\*)

Publication des résultats du 1<sup>er</sup> semestre 2009

(\*) Ces dates sont données à titre indicatif et sont susceptibles d'être modifiées.

## RISQUES DE MARCHÉ

<b>7.1 Exposition au risque de change</b>	<b>167</b>	<b>7.4 Flux de trésorerie liés aux opérations de couverture de taux</b>	<b>171</b>
7.1.1 Risque de conversion	167		
7.1.2 Risque de transaction	167		
7.1.3 Impacts sur Thomson des fluctuations de change	168		
<b>7.2 Sensibilité aux fluctuations des devises</b>	<b>169</b>	<b>7.5 Risque de liquidité</b>	<b>171</b>
<b>7.3 Exposition au risque de taux d'intérêt</b>	<b>170</b>	<b>7.6 Valeur de marché des instruments financiers</b>	<b>172</b>
		<b>7.7 Risque de variation du cours des actions</b>	<b>172</b>

Les risques financiers de Thomson liés aux fluctuations des marchés sont gérés par la Trésorerie Groupe en France, qui supervise également une trésorerie régionale à Indianapolis, aux États-Unis. Le département de la Trésorerie est intégré au département Finance et est placé sous la supervision du Directeur Financier. Le nombre total de personnes employées dans ce département s'élève à douze personnes.

La gestion des risques financiers est assurée par la Trésorerie Groupe, conformément aux politiques et procédures du Groupe, qui définissent entre autres les responsabilités, les autorisations, les limites, les instruments autorisés et les outils de suivi. Tous les risques financiers liés aux fluctuations des marchés sont suivis en permanence et sont présentés régulièrement au Directeur Financier, au Comité Exécutif et au Comité d'Audit du Conseil d'administration par l'intermédiaire de différents rapports détaillant les expositions de la Société aux différents risques ainsi que le détail des opérations mises en place pour réduire ces risques.

Thomson est exposé aux risques de marché suivants :

- fluctuations des cours de change ;
- fluctuations des taux d'intérêt ;
- risque de liquidité ; et
- fluctuations du cours des actions cotées.

Pour réduire son exposition aux fluctuations des taux d'intérêt et de change, le Groupe utilise dans la mesure du possible des instruments de couverture. Pour réduire le risque de liquidité, le Groupe a mis en place des financements à long terme et confirmés.

Le Groupe recourt aux instruments dérivés dans le but unique de couvrir son exposition aux risques financiers liés à son activité commerciale et à ses positions financières. Cette politique lui interdit de prendre ou d'autoriser ses filiales à

prendre des positions spéculatives sur les marchés. Thomson peut être amené à utiliser des produits dérivés pour réduire son exposition à la fluctuation du cours de certains de ses investissements dans des sociétés cotées.

Pour réduire son exposition aux fluctuations de taux d'intérêt et de change, le Groupe utilise des instruments dérivés de change et de taux d'intérêt selon le contexte des marchés financiers et en fonction des procédures établies par la Direction. Toutes les opérations sur les taux d'intérêt sont réalisées par la Trésorerie Groupe en France. Les opérations de change sont effectuées, en fonction des réglementations locales et des possibilités d'accès aux marchés financiers, par la Trésorerie Groupe en France. Les opérations de change libellées en pesos pour les entités mexicaines sont traitées par la Trésorerie régionale américaine.

Tous les instruments financiers utilisés par le Groupe couvrent des transactions commerciales ou financières, existantes ou prévisionnelles, ou des investissements, et sont contractés sur le marché de gré à gré avec un nombre limité de contreparties, disposant d'une notation de premier rang attribuée par une agence spécialisée. Thomson étudie au cas par cas la possibilité de couvrir des investissements en titres négociables (pour de plus amples informations sur nos contreparties, se référer à la note 27.5 des états financiers consolidés du Groupe et pour des informations sur la juste valeur de nos instruments financiers dérivés, voir la note 25 des états financiers consolidés du Groupe).

Le risque de liquidité est également géré par la Trésorerie Groupe en fonction des politiques financières approuvées par le Directeur Financier et le Comité Exécutif. L'ensemble des financements confirmés et des financements à long terme est mis en place par la Trésorerie Centrale.



## 7.1 Exposition au risque de change

### 7.1.1 Risque de conversion

Les actifs, passifs, produits et charges des entités opérationnelles du Groupe sont enregistrés dans diverses devises, principalement en dollar US. Les états financiers consolidés du Groupe sont présentés en euros. Les actifs, passifs, produits et charges enregistrés dans des devises autres que l'euro doivent donc être convertis en euros au taux de change applicable pour être inclus dans les états financiers consolidés du Groupe.

En cas d'appréciation de l'euro par rapport à toute autre devise, la valeur en euros des actifs, passifs, produits et charges du Groupe initialement libellés dans une autre devise diminuera ou, inversement augmentera, en cas de dépréciation de l'euro. En conséquence, les variations de change de l'euro peuvent avoir un effet sur la valeur en euros des actifs, passifs, produits et charges du Groupe hors de la zone euro, même si leur valeur est restée inchangée dans leur devise d'origine (pour de plus amples informations sur le risque de conversion, voir les développements relatifs à la « Sensibilité aux fluctuations des taux de change » figurant à la note 27.1(f) des états financiers consolidés du Groupe).

Notre principal risque de conversion porte sur le chiffre d'affaires et le résultat des filiales dont les états financiers sont établis en dollar US ainsi que sur les participations que le Groupe détient dans ces filiales. Le risque de conversion n'est pas couvert et la politique du Groupe concernant les investissements dans les filiales étrangères est d'étudier chaque situation et de couvrir au cas par cas.

Les variations de la valeur en euros de ces participations, ainsi que des autres participations étrangères, sont enregistrées dans les écarts de conversion figurant au bilan (pour de plus amples informations, voir la note 27.1(f) « Sensibilité aux fluctuations des taux de change » des états financiers consolidés du Groupe et la section 3.5 « Effets dus aux fluctuations de change » du chapitre 3 « Examen de la situation financière et du résultat du Groupe » du présent Rapport Annuel).

### 7.1.2 Risque de transaction

#### Exposition commerciale

L'exposition au risque de change provient essentiellement des achats et des ventes réalisés par les filiales du Groupe en d'autres monnaies que leur monnaie fonctionnelle. En 2008, l'exposition du Groupe aux risques de change était principalement liée aux devises suivantes : le dollar US, la livre sterling, le dollar canadien, le dollar de Singapour, le dollar australien et le zloty polonais.

Pour réduire leur exposition au risque de change lié aux transactions commerciales, les filiales du Groupe s'efforcent d'avoir des coûts libellés soit dans la même devise que leur chiffre d'affaires soit, dans des cas spécifiques, en devises dont l'appréciation par rapport aux devises dans lesquelles est libellé leur chiffre d'affaires est peu probable. Les unités opérationnelles de Thomson doivent communiquer régulièrement à la Trésorerie Groupe leurs prévisions en termes de besoins et de ressources en devises, ce qui permet à cette dernière de réduire l'exposition globale du Groupe en compensant les achats et les ventes dans chaque devise. Les expositions résiduelles ainsi déterminées sont ensuite couvertes par des achats et ventes à terme de devises et parfois par des achats d'options de change ; ces opérations sont comptabilisées comme des couvertures de flux de trésorerie en normes comptables IFRS (voir la note 2 des états financiers consolidés du Groupe).

En ce qui concerne les produits ayant un cycle de vie relativement court, la politique du Groupe est de couvrir les expositions à court terme sur une base maximale de six mois. Les produits et services vendus sur une période plus longue, et en particulier dans le cadre des activités Propriété Intellectuelle & licences, sont susceptibles de faire l'objet d'opérations de couverture sur des périodes d'une durée supérieure à six mois.

Dans la majorité des cas, la Trésorerie Groupe couvre la totalité de son exposition nette estimée auprès de banques, éliminant ainsi le risque de change résiduel. Par exception, si la Trésorerie Centrale anticipe une variation de change favorable, il peut décider de ne pas couvrir une partie de son exposition estimée.

## Exposition financière

La politique générale du Groupe prévoit que les filiales doivent en principe emprunter et investir dans leur devise fonctionnelle. Dans certains pays émergents ayant des monnaies susceptibles de se déprécier, le Groupe peut néanmoins décider de maintenir des investissements libellés en dollar US ou en euros plutôt que dans la devise fonctionnelle des filiales. Dans la mesure du possible, ces opérations sont mises en place par la Trésorerie Groupe. Afin d'équilibrer le montant des devises empruntées par Thomson (à des filiales du Groupe ou à des créanciers extérieurs au Groupe) avec le montant de celles prêtées aux filiales du Groupe, la Trésorerie Groupe effectue des opérations de swap de devises. Au 31 décembre 2008, les swaps de devises portaient essentiellement sur des swaps de dollars US (empruntés à des filiales du Groupe ou à des créanciers extérieurs au Groupe) contre des euros destinés à être prêtés ou mis en dépôt par la Trésorerie Centrale. Pour de plus amples informations sur le recours aux swaps de devises, voir la note 27.1(e) des états financiers consolidés du Groupe.

### 7.1.3 Impacts sur Thomson des fluctuations de change

La majorité du chiffre d'affaires du Groupe ainsi qu'une proportion significative du résultat d'exploitation est réalisée par des filiales qui utilisent le dollar US comme monnaie fonctionnelle, ce qui est lié à la forte présence de Thomson aux États-Unis, en particulier à travers ses divisions Technicolor et Thomson Grass Valley. En conséquence, le taux de change euro contre dollar US a un impact de conversion significatif sur le chiffre d'affaires et, dans une moindre mesure, sur le résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts du Groupe.

En 2008, les effets des fluctuations de change (toutes devises confondues) ont eu un impact de conversion négatif de 273 millions d'euros sur le chiffre d'affaires consolidé du Groupe et un impact négatif de 80 millions d'euros sur son résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts, suite à une augmentation de 5 % du taux de change dollar US contre euro au cours de l'année 2008. Le Groupe estime que cette sensibilité n'a pas significativement évolué depuis fin 2008. Comme mentionné ci-dessus, cette exposition au risque de conversion n'est pas couverte (pour de plus amples informations sur la sensibilité du chiffre d'affaires et du résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts et sur les écarts de conversion, voir la note 27.1(f) des états financiers consolidés du Groupe et la section 3.5 « Effets dus aux fluctuations de change » du chapitre 3 « Examen de la situation financière et du résultat du Groupe » du présent Rapport Annuel).

Par ailleurs, les fluctuations de change ont un impact sur les flux commerciaux du Groupe et affectent par conséquent le montant du chiffre d'affaires consolidé et du résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts. Cependant cet impact est significativement moins important que l'impact de conversion puisque 75 à 80 % du chiffre d'affaires des filiales du Groupe est enregistré dans leur monnaie locale.

## 7.2 Sensibilité aux fluctuations des devises

Les flux de trésorerie futurs (en équivalent euro) relatifs aux opérations de change à terme du Groupe au 31 décembre 2008 sont calculés sur la base du cours à terme applicable et sont présentés par date d'échéance dans les tableaux ci-dessous :

Au 31 décembre 2007	2008	2009	2010	2011	Après 2011
<i>(en millions d'euros)</i>					
<b>Opérations commerciales</b>					
<b>Achats à terme :</b>					
Dollar US	389	-	-	-	-
Euro	407	-	-	-	-
Livre sterling	65	-	-	-	-
Dollar de Singapour	10	-	-	-	-
Peso mexicain	17	-	-	-	-
Franc suisse	6	-	-	-	-
Autres devises	53	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>947</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Ventes à terme :</b>					
Euro	415	-	-	-	-
Dollar US	386	-	-	-	-
Livre sterling	69	-	-	-	-
Dollar canadien	8	-	-	-	-
Yen japonais	7	-	-	-	-
Autres devises	42	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>927</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Options de change</b>					
<b>Achats :</b>					
Dollar US	-	-	-	-	-
Euro	-	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Ventes :</b>					
Euro	98	-	-	-	-
Dollar US	127	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>225</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

Au 31 décembre 2007	2008	2009	2010	2011	Après 2011
<i>(en millions d'euros)</i>					
<b>Opérations financières</b>					
<b>Achats à terme :</b>					
Dollar US	17	-	-	-	-
Euro	305	-	-	-	-
Livre sterling	96	-	-	-	-
Autres devises	53	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>471</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Ventes à terme :</b>					
Euro	170	-	-	-	-
Yen japonais	81	-	-	-	-
Dollar US	158	-	-	-	-
Autres devises	67	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>476</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

Pour tout renseignement sur les instruments de couverture du risque de change aux 31 décembre 2008, 2007 et 2006, et sur la valeur de marché de nos swaps de devises, voir les notes 25 et 27.1 des états financiers consolidés du Groupe.

## 7.3 Exposition au risque de taux d'intérêt

L'exposition du Groupe aux variations de taux d'intérêt est due principalement à son endettement et à ses dépôts. Afin de réduire ce risque, le Groupe utilise des contrats d'échange de taux d'intérêt (swaps), des contrats de taux d'intérêt à terme (FRA) et des garanties de taux plafond (caps).

La politique du Groupe prévoit que l'ensemble des filiales empruntent et prêtent auprès de la Trésorerie Groupe qui, à son tour, couvre les besoins nets consolidés de financement auprès de tiers. Les filiales qui ne sont pas en mesure de traiter avec la Trésorerie Groupe, en raison des lois et réglementations locales, empruntent et investissent directement auprès de banques locales en suivant les règles établies par la Trésorerie Groupe.

En accord avec les politiques et procédures du Groupe, la Trésorerie Groupe gère les financements et couvre les expositions de taux d'intérêt en fonction de ratios de dette à taux fixe sur dette à taux variable, ainsi que des objectifs de

risques maximums, fixés périodiquement selon les conditions du marché. En 2008, l'endettement moyen du Groupe s'élevait à environ 2 326 millions d'euros dont 94 % était à taux variable, c'est-à-dire dont le taux d'intérêt est fixe pendant une période inférieure à un an (voir note 26.5(b) pour plus d'informations concernant la définition des taux variables), après prise en compte des opérations de couverture de taux. Les dépôts moyens s'élevaient à 605 millions d'euros en 2008, 100 % à taux variable. En 2007, l'endettement moyen du Groupe s'élevait à environ 2 442 millions d'euros dont 82 % était à taux variable après prise en compte des opérations de couverture de taux. Les dépôts moyens s'élevaient à 812 millions d'euros en 2007, 100 % à taux variable.

Le tableau ci-dessous présente les caractéristiques des actifs et passifs du Groupe sensibles aux variations des taux d'intérêt. Les montants mentionnés sont issus des états financiers consolidés du Groupe et comprennent le montant du principal et des intérêts échus au 31 décembre 2008. Pour la

compréhension du tableau ci-dessous, les placements privés, les swaps de taux, et les montants tirés sur la ligne de crédit syndiqué, sont présentés avec leur échéance normale, même si cette dette est considérée comme courante du fait du non-respect des clauses conventionnelles (voir notes 24, 26.5(a), et 26.5(g)).

<i>(en millions d'euros)</i>	Montants au 31 décembre 2008 dont les taux d'intérêt sont fixés pour les périodes suivantes		
	Moins d'un an	Entre 1 an et 5 ans	Supérieur à 5 ans
<b>Dette totale</b>	<b>(2 166)</b>	<b>(462)</b>	<b>(256)</b>
Dépôts	769	-	-
<b>Position nette avant gestion</b>	<b>(1 397)</b>	<b>(462)</b>	<b>(115)</b>
Instruments de couverture de taux d'intérêts	(556)	454	102
<b>Position nette après gestion</b>	<b>(1 953)</b>	<b>(8)</b>	<b>(154)</b>

Pour davantage d'informations relatives à la dette financière et à l'exposition aux taux d'intérêts, se référer aux notes 26 et 27 des états financiers consolidés du Groupe. La note 27.2 donne plus spécifiquement des informations concernant l'exposition du Groupe aux taux d'intérêts fixes et variables et la sensibilité aux fluctuations des taux d'intérêts. De plus amples

informations concernant l'exposition du Groupe au risque de fluctuations de taux d'intérêt sont également contenues au sein de la section 1.3 « Facteurs de Risque – Risque de taux d'intérêt » du chapitre 1 « Principaux indicateurs financiers et facteurs de risque » du présent Rapport Annuel.

## 7.4 Flux de trésorerie liés aux opérations de couverture de taux

La note 27.3 des états financiers consolidés du Groupe détaille les flux futurs estimés au 31 décembre 2008 liés à l'endettement et aux couvertures de taux d'intérêts. Pour des informations complémentaires sur l'exposition du Groupe aux taux d'intérêts

et une description détaillée des couvertures de taux d'intérêts, et notamment de certains swaps de taux d'intérêts, voir les notes 25, 26.5 (b) et (c) et 27.2 des états financiers consolidés du Groupe.

## 7.5 Risque de liquidité

Pour davantage d'informations concernant les ressources financières, voir la section 3.17 « Trésorerie et capitaux » du chapitre 3 « Examen de la situation financière et du résultat du Groupe », la note 26 « Dettes financières » des états financiers

consolidés du Groupe, et la section 1.3 « Facteurs de Risque, Risques liés à la restructuration financière en cours » du chapitre 1 « Principaux indicateurs financiers et facteurs de risque » du présent Rapport Annuel.

## 7.6 Valeur de marché des instruments financiers

La juste valeur des contrats de swaps de taux d'intérêts est calculée par l'actualisation des flux de trésorerie futurs. Cependant pour les swaps les plus complexes, la valeur de marché calculée par des institutions financières indépendantes sert de référence. La juste valeur des contrats de change à terme est calculée par actualisation de la différence entre le taux à terme du contrat et celui du marché et multipliée par la valeur nominale. La juste valeur des options de change est déterminée par un logiciel utilisant des modèles standards de valorisation d'options employés dans les institutions financières indépendantes. La juste valeur de l'ensemble des actifs et des passifs courants (fournisseurs et effets à payer, dépôts et dettes à court terme, trésorerie, découverts) est considérée comme équivalente à leur valeur nette comptable compte tenu de leur échéance à court terme. La juste valeur des dettes financières non courantes, de même que les placements privés et les tirages sur la ligne de crédit syndiqué, a été déterminée à partir des flux de trésorerie futurs à partir de leur échéance

normale, emprunt par emprunt, en actualisant ces flux à la fin de l'année sur la base du taux présumé par le Groupe pour des emprunts d'échéances similaires. La juste valeur des titres de participation cotés est déterminée sur la base de leur dernière cotation connue sur le marché à la clôture.

Pour toute information complémentaire relative à la juste valeur de nos instruments financiers dérivés au 31 décembre 2008, voir la note 25 des états financiers consolidés du Groupe. Voir aussi la note 27.6 des états financiers consolidés du Groupe pour la juste valeur de nos actifs et passifs, ainsi que la note 17 des états financiers consolidés du Groupe pour toute information concernant la juste valeur de nos actifs disponibles à la vente. Pour toute autre information concernant nos emprunts, nos instruments financiers et notre exposition liée aux marchés financiers, voir respectivement les notes 25 et 26 des états financiers consolidés du Groupe.

## 7.7 Risque de variation du cours des actions

Au 31 décembre 2008, Thomson détient 5 113 832 actions propres (excluant les actions détenues dans le cadre du contrat de liquidité), représentant environ 1,89 % du capital social de la Société. Ces titres ont été acquis depuis le 25 octobre 2004 au cours moyen de 17,35 euros dans les comptes consolidés. Ces titres sont annulés en capitaux propres : les variations de cours sont dès lors sans impact sur le compte de résultat consolidé du Groupe. En cas de cession, l'impact sur les comptes consolidés serait une augmentation des disponibilités pour leur valeur de cession avec pour contrepartie une augmentation de capitaux propres à hauteur du même montant. Dès lors, dans l'hypothèse théorique de cession de l'intégralité des actions détenues en propre au cours de 0,96 euro (correspondant au cours de clôture du 31 décembre 2008), l'impact sur les comptes consolidés du Groupe serait une augmentation des disponibilités de 4,909 millions d'euros, avec pour contrepartie une augmentation des capitaux propres consolidés à hauteur du même montant.

Une variation de 10 % à la hausse du cours auquel serait effectuée la cession aurait pour impact une augmentation des

disponibilités encaissées de 0,49 million d'euros, les capitaux propres du Groupe augmentant du même montant. Au niveau des comptes sociaux de Thomson SA, une variation de 10 % à la baisse du cours des actions Thomson détenues en propre par rapport au cours de clôture du 31 décembre 2008 (0,96 euro) aurait pour impact une diminution de la valeur nette comptable des actions propres à l'actif du bilan de 0,49 million d'euros, dont la contrepartie serait une dépréciation des titres enregistrée au compte de résultat.

Au 31 décembre 2008, la valeur nette comptable des actions propres détenues par le Groupe est de 6 millions d'euros.

En plus du risque relatif aux actions Thomson détenues en propre, il existe un risque de variation de cours des actions afférent aux titres détenus dans Videocon Industries. La note 27.4 de nos comptes consolidés explique en détail les instruments de capitaux propres et les risques liés. Par conséquent, si la valeur de marché de ces participations diminuait sur un exercice donné, le Groupe pourrait être tenu d'enregistrer une dépréciation conformément aux principes



comptables de Thomson comme décrits dans la note 2 des états financiers consolidés du Groupe. La comptabilisation, le cas échéant, d'une dépréciation aurait un effet négatif sur le montant du résultat net « part du Groupe », provoquant ainsi une réduction du résultat net de l'exercice du Groupe. Toute baisse de la valeur de marché des titres détenus dans Videocon Industries, qui ne donne pas lieu à la comptabilisation d'une dépréciation, est comptabilisée dans les capitaux propres du Groupe.

Comme décrit dans la note 24 de nos états financiers consolidés, Thomson pourraient être amené à utiliser des produits dérivés pour réduire son exposition sur certains de ses investissements dans des sociétés cotées.

Thomson prend au cas par cas la décision d'effectuer ou non des opérations de couverture sur les participations détenues par le Groupe (pour davantage d'informations relatives à nos opérations de couverture portant sur les participations, voir la note 27.4 des états financiers consolidés du Groupe).



# ORGANISATION DU CONTRÔLE INTERNE ET EXTERNE

# 8

<b>8.1 Procédures de contrôle interne mises en place par la Société</b>	<b>176</b>
8.1.1 Objectifs des procédures de contrôle interne	176
8.1.2 Le cadre général de contrôle	176
8.1.3 L'Audit Interne	179
8.1.4 Les procédures de sécurité informatique	179
8.1.5 Les procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière	180
8.1.6 Le processus budgétaire	180
8.1.7 L'organisation comptable et de gestion du Groupe	180
8.1.8 Le reporting comptable et de gestion et les travaux de clôture	181
8.1.9 Le référentiel et les méthodes comptables du Groupe	181
8.1.10 L'élaboration de la documentation financière	181
8.1.11 Certification dans le cadre des principes de Corporate Governance aux États-Unis	181
8.1.12 Documentation et évaluation du contrôle interne en application de la section 404 de la loi Sarbanes-Oxley	182

<b>8.2 Rapport des Commissaires aux Comptes portant sur le rapport du Président sur le contrôle interne</b>	<b>183</b>
---	------------

<b>8.3 <i>Réservé</i></b>	<b>184</b>
---------------------------	------------

<b>8.4 Responsables du contrôle des comptes</b>	<b>184</b>
---	------------

8.4.1 Commissaires aux Comptes titulaires	184
8.4.2 Commissaires aux Comptes suppléants	184

<b>8.5 Tableau des honoraires des Commissaires aux Comptes</b>	<b>185</b>
--	------------

## 8.1 Procédures de contrôle interne mises en place par la Société

- L'ensemble de la sous-section 8.1 forme la deuxième partie du Rapport du Président sur les conditions de préparation et d'organisation des travaux du Conseil d'administration, sur les procédures de contrôle interne et de gestion des risques prévu à l'article L.225-37 du Code de commerce. La première partie de ce rapport figure à la section 4.1.4 « Préparation et organisation des travaux du Conseil d'administration » du chapitre 4 « Gouvernement d'entreprise et informations sociales » du présent Rapport Annuel.
- Les procédures de contrôle interne visées par la présente section sont applicables à la Société et à l'ensemble de ses filiales.
- La partie contrôle interne du rapport a été préparée par les différents départements de la Direction Financière (contrôle de gestion, trésorerie, comptabilité, audit interne, gestion du programme SOX) ainsi que par la Direction Juridique et la Direction Informatique du Groupe. Les diligences majeures qui sous-tendent la préparation de ce rapport sont : (i) le programme de conformité à la loi Sarbanes-Oxley, programme qui couvre environ 75 % de la valeur des actifs du Groupe, (ii) la conformité à la réglementation française applicable, ainsi que (iii) les travaux de l'audit interne.

### 8.1.1 Objectifs des procédures de contrôle interne

Les procédures de contrôle interne mises en place par le Groupe visent principalement deux objectifs :

- veiller à ce que les actions menées par le Groupe et ses salariés soient en conformité avec les réglementations en vigueur et les valeurs du Groupe, et s'inscrivent dans le cadre défini par les organes sociaux du Groupe ;
- vérifier que les informations comptables et financières communiquées aux organes sociaux et aux actionnaires reflètent avec sincérité l'activité et la situation du Groupe.

De plus, en application de la section 404 de loi américaine Sarbanes-Oxley et de ses textes d'application, le Groupe s'inscrit dans une démarche plus large fondée sur le référentiel américain dit COSO (*Committee Of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*).

Ce référentiel vise à acquérir une « assurance raisonnable » quant à :

- l'existence et l'efficacité des opérations ;
- la fiabilité des informations financières et du reporting ; et
- la conformité aux lois et réglementations en vigueur.

Le contrôle interne doit prévenir et maîtriser les risques résultant de la conduite de l'activité du Groupe et les risques d'erreurs ou de fraudes, en particulier dans les domaines comptable et financier. Comme tout système de contrôle, il ne peut cependant pas fournir une garantie absolue que ces risques sont totalement éliminés.

Pour atteindre ces objectifs, les contrôles internes doivent être mis en œuvre au niveau des entités légales et des différentes catégories d'opérations et de transactions réalisées par le Groupe.

### 8.1.2 Le cadre général de contrôle

#### Valeurs éthiques et principes de comportement des dirigeants du Groupe

Ces valeurs et principes sont définis dans deux documents cadre du Groupe : la Charte Éthique du Groupe (i) et la Charte Éthique Finance (ii).

#### (i) Charte Éthique du Groupe

En 2006, le Groupe a remis à jour la Charte Éthique créée en 1999. Ce nouveau document pose les principes éthiques et légaux qui doivent être respectés par le Groupe et ses salariés. La Charte Éthique comprend quatre dimensions fondamentales (« Nous respectons les personnes », « Nous respectons l'environnement », « Nous valorisons l'intégrité » et « Nous valorisons la créativité »). Le respect des personnes est au cœur du système de gestion des Ressources Humaines. Le respect de l'environnement se manifeste par l'engagement du Groupe à appliquer un ensemble cohérent de programmes et de politiques de protection de l'environnement. Enfin, en tant que spécialiste des technologies des médias, le Groupe doit protéger et optimiser ses propres inventions et sa Propriété Intellectuelle.

Le Groupe a également mis en place un Comité d'Éthique, dont la responsabilité est de traiter de l'ensemble des problèmes d'éthique qui pourraient survenir dans chacune des activités du Groupe. Le Comité d'Éthique est régi par la Charte Éthique et la Charte du Comité d'Éthique. Ce Comité se réunit au moins une fois par trimestre, et peut se réunir plus fréquemment si nécessaire.

En 2007, ce Comité a mis en place un groupe de travail chargé de coordonner les plans de formation en matière d'éthique. En 2008, à l'initiative du Président, faisant suite aux travaux de ce groupe de travail, le Groupe a entamé le déploiement de ce programme de formation, qui a débuté par une session obligatoire à l'intention des principaux dirigeants du Groupe, organisée le même jour sur trois sites principaux. Cette formation s'est poursuivie par un ensemble de formations en ligne (« on line training ») sur les principes essentiels en matière d'éthique, la Charte Éthique et les principes de la loi anti-trust. Des formations spécifiques ont aussi été organisées dans certains sites ou pour certaines fonctions. L'ensemble de ces programmes de formation concerné environ 4 000 personnes dans le Groupe en 2008 et le Groupe entend poursuivre ces initiatives en 2009.

Enfin, le Groupe a mis en place une politique en matière de droit d'alerte professionnelle (*Whistleblowing Policy*), qui permet à tout employé ou détenteur d'informations de porter à l'attention du Comité d'Éthique les pratiques qui pourraient être considérées comme suspectes en matière financière comptable ou bancaire, toute violation des lois anti-corruption, ainsi que tout comportement qui pourrait être suspecté d'enfreindre les principes éthiques.

La Charte Éthique, la politique d'alerte, et les procédures annexes ont été communiquées au sein du Groupe. Ces documents sont disponibles sur le site Intranet de la Société.

### **(ii) Charte Éthique Finance**

En application de la réglementation américaine en vigueur et notamment de la section 406 de la loi Sarbanes-Oxley, Thomson a adopté une Charte Éthique spécifique pour les fonctions financières. Cette Charte qui est une extension de la Charte Éthique applicable à tous les employés du Groupe renforce la prise en compte de la dimension éthique des activités liées à la Finance.

Adoptée en décembre 2005, cette Charte est signée par le Directeur Général et le Directeur Financier et elle est diffusée

aux collaborateurs clés de l'organisation financière du Groupe. Depuis 2006, cette Charte est soumise chaque année à la signature des responsables financiers et de leurs équipes.

Cette Charte promeut l'application des règles suivantes : agir honnêtement, avec intégrité et éviter les conflits d'intérêt, assurer une information exacte, complète et objective, respecter toute règle, publique ou privée, à laquelle le Groupe est soumis, agir de bonne foi sans déformer un fait matériel ou laisser son jugement être influencé, respecter la confidentialité de l'information, partager et maintenir des connaissances et compétences appropriées, promouvoir une attitude éthique dans son entourage, utiliser et administrer raisonnablement les actifs sous sa supervision, reporter toute violation connue ou présumée de cette Charte.

La Charte Éthique du Groupe et la Charte Éthique Finance sont disponibles sur le site Internet de la Société [www.thomson.net](http://www.thomson.net) ou sur simple demande auprès de la Société.

### **La Direction du Groupe et les processus de décision**

Au 31 décembre 2008, la Direction du Groupe était organisée autour de deux instances principales sous le contrôle du Conseil d'administration :

- le Comité Exécutif ;
- le réseau de management (*Senior Leadership Team*).

Placé sous l'autorité du Président-Directeur Général du Groupe, et à compter du 28 mars 2008 sous l'autorité du Directeur Général (les deux fonctions étant dissociées), le Comité Exécutif est composé de huit membres (cinq Français, un Américain et deux Australiens). Il est constitué des Directeurs exécutifs et des Directeurs en charge des grands secteurs d'activité opérationnels et des principales fonctions centrales (Opérations, Finance, Ressources Humaines). Le Comité se réunit toutes les semaines pour examiner à la fois la performance financière (ventes, résultat opérationnel et flux de trésorerie) des différents secteurs d'activité par rapport au budget, les développements stratégiques et les principaux événements de la vie du Groupe (contrats commerciaux, partenariats, investissements etc.).

Les travaux du Comité Exécutif sont préparés par le Comité d'Investissement présidé par le Directeur Financier du Groupe et le Comité des Risques présidé par le Directeur des Opérations du Groupe.

Le Comité d'Investissement analyse et approuve les investissements envisagés par les différentes *Business Units* du Groupe avant d'être soumis au Comité Exécutif pour revue et approbation finale.

Le Comité des Risques a pour mission d'évaluer les risques opérationnels existants et d'identifier les risques potentiels pouvant découler des différentes activités exercées au sein des entités du Groupe. En 2008, les travaux de ce Comité ont été intégrés aux travaux du Comité Exécutif à partir du second semestre.

En outre, la Direction du Groupe a mis en place en 2007 un Comité de Responsabilité Sociétale, présidé par la Secrétaire Général du Groupe. Ce Comité, qui supervise l'ensemble des activités ayant trait à l'éthique, la protection de l'environnement et la responsabilité sociale, se réunit tous les trimestres.

Les dirigeants du Groupe s'appuient également sur un réseau de management (*Senior Leadership Team*) mis en place par le Directeur Général pour supporter le Comité Exécutif dans l'exécution de la transformation du Groupe. Ce réseau comprend environ 30 des principaux cadres du Groupe au sein des activités et des fonctions centrales de support. Ce réseau se réunira au moins quatre fois par an en 2009 afin de revoir les résultats des activités et les sujets opérationnels et stratégiques qui sont clés pour le Groupe.

Le Groupe tient des revues mensuelles pour chacune des activités. Ces revues (*Key Program Reviews*) ont pour objet l'analyse de la performance de l'activité, le suivi de l'avancement de chacun des programmes, l'analyse d'un ensemble d'indicateurs clés de performance ainsi que la discussion de tout sujet opérationnel qui nécessiterait d'être porté à l'attention du management. Ces programmes couvrent, en particulier, les aspects clients, l'introduction de nouveaux produits, la performance opérationnelle, la transformation ou encore les programmes de développement en matière de ressources humaines.

## Gestion des Risques

En 2005, un projet mondial d'évaluation des risques d'entreprise (*Enterprise Risk Assessment*, ci-après « ERA ») a été lancé par la Direction du Groupe. L'ERA comprend l'évaluation des risques opérationnels des *Business Units* ou des centres de profits du Groupe, ainsi que l'évaluation d'un ensemble de risques relatifs aux fonctions transversales dont les Ressources Humaines, le

Sourcing et l'Informatique. L'objectif de ce processus ERA est d'identifier, d'évaluer, de valider, et de surveiller les risques qui pourraient impacter la réussite des objectifs du Groupe à court-terme et à long-terme. Ce processus de gestion des risques (*Risk Management*) est réalisé par l'Audit Interne.

Le processus d'évaluation mondiale des risques permet d'identifier un certain nombre de risques opérationnels qui sont notamment répertoriés dans la section 1.3 « Facteurs de risques » du chapitre 1 « Principaux indicateurs financiers et facteurs de risque » du présent Rapport Annuel. Une fois cette évaluation faite, le Groupe passe alors de l'étape d'identification des risques à celle du management des risques. Le processus de management des risques consiste à identifier qui est en charge de l'élaboration et du suivi du plan d'action pour gérer ce risque et dans quelle instance et à quelle fréquence le risque sera revu.

Depuis 2005, le Groupe conduit chaque année une nouvelle évaluation globale des risques. En 2008, comme lors de la première application de cet exercice, les risques ont été identifiés, évalués et suivis à l'aide d'une méthode confidentielle impliquant environ 300 Managers à travers le Groupe. Les résultats de cette évaluation, la comparaison avec les évaluations conduites en 2005, 2006 et 2007 et le suivi des plans d'action mis en place pour gérer ces risques ont fait l'objet de présentations régulières à la Direction du Groupe.

## Programmes transversaux d'optimisation des processus internes du Groupe

Depuis 2006, les programmes et pratiques d'optimisation des processus internes du Groupe sont totalement intégrés dans le fonctionnement au quotidien des *Business Units* et ont généré un effet de levier positif sur la performance opérationnelle du Groupe. Ces programmes se sont traduits par la réalisation d'économies significatives et la valorisation de nouvelles méthodologies à travers l'ensemble du Groupe. Les initiatives lancées au cours des deux dernières années ont été centrées sur l'optimisation des processus de gestion de l'activité Propriété intellectuelle et Licenses, l'optimisation de la *supply chain* mondiale de l'activité Produits d'Accès pour en faire un processus intégré, l'optimisation de l'approche du Groupe en terme de relations clients basée sur les méthodologies de *Customer Relationship Management*, l'optimisation des ressources et compétences clés en développement de produits et la réduction des frais généraux.



Les programmes opérationnels transversaux du Groupe se poursuivent de manière intensive au sein de chaque secteur d'activité avec pour objectif de réduire les coûts et d'optimiser les processus (processus de mise sur le marché de nouveaux produits, processus d'évaluation des programmes de recherche et de développement de logiciels, etc...).

### 8.1.3 L'Audit Interne

Les auditeurs Internes du Groupe présentent leurs conclusions à la Direction du groupe et au Comité d'Audit, qui revoient et approuvent le plan d'audit ainsi que son budget et évaluent la performance du département. Les processus de gestion des risques (*Risk management*) sont également réalisés par l'audit interne.

L'Audit Interne du Groupe comprend environ 18 auditeurs situés sur trois sites clés pour le Groupe (Paris, Indianapolis et Burbank aux États-Unis). Il est dirigé, depuis le mois de juillet 2007, par un Directeur de nationalité française, qui a rejoint le Groupe en 2001, et combine une solide expérience financière et opérationnelle en France et à l'étranger.

L'Audit Interne intervient dans les domaines suivants : revue des processus opérationnels, audit financier de filiales, revues de projets ou de contrats significatifs, audits de conformité, missions de suivi des audits déjà réalisés. En 2008, l'Audit Interne a réalisé 49 missions d'audit intervenant sur l'ensemble des divisions et des Fonctions Centrales du Groupe.

### 8.1.4 Les procédures de sécurité informatique

Outre une équipe informatique dédiée à chaque secteur d'activité (Technicolor, Thomson Grass Valley et Technologie) et aux spécificités qui lui sont propres, il existe également des équipes qui supportent l'ensemble de l'organisation afin d'assurer la standardisation et l'utilisation optimale des ressources dans l'organisation et sur chacun des sites. Toutes ces équipes sont supervisées par le Directeur Informatique Groupe.

Le département des systèmes d'information a développé et appliqué un ensemble de règles et de procédures concernant la sécurité informatique, qui définissent les règles d'usage des outils informatiques, d'accès aux données, programmes et outils informatiques du Groupe, de protection et de sauvegarde de ces objets. Ces règles et procédures font l'objet d'un audit

et d'une mise à jour annuelle, leur application est contrôlée par une équipe d'administrateurs sécurité affectés à toutes les parties du Groupe.

Le niveau de protection du Groupe a continué à s'améliorer en 2008 notamment grâce à :

- des audits de sécurité afin d'évaluer pour tous les niveaux de sécurité la maturité des sites clés tels que : Ontario, Rennes, Pékin, Indianapolis et Montpellier. Ce programme se poursuivra en 2009 par l'audit de cinq sites supplémentaires ;
- la mise en place de processus et de contrôles standardisés en conformité avec la loi Sarbanes-Oxley pour certains types d'opérations et d'organisation (par exemple pour la gestion des centres de données) afin d'améliorer la gestion globale de ces opérations. À titre d'exemple, un outil pilote de gestion des droits d'accès a été déployé au sein de Technicolor en accord avec les ressources humaines ;
- un durcissement continu des règles et procédures de sécurité informatique ;
- l'expansion du programme de sensibilisation à la sécurité du système via un outil d'enseignement par Internet (*e-learning*) ;
- le déploiement dans chaque entité d'un ensemble minimum de règles de sécurité informatique et de bonnes pratiques de gestion du risque en matière de sécurité informatique en conformité avec la loi Sarbanes-Oxley ;
- le suivi dans chaque secteur d'activité de tableaux de bord « IT » incluant des indicateurs de performance technique (« *KPIs* ») et opérationnelle ;
- le renforcement de l'encadrement des projets par la mise en place de leur évaluation à des points critiques de leur cycle de vie ;
- la mise en œuvre d'un outil de gestion de projet visant à améliorer le contrôle et le suivi de l'utilisation des ressources et ;
- la mise en œuvre de comités de suivi de projet pour les principaux projets informatiques stratégiques pour le Groupe.

Enfin, la Direction Informatique a finalisé la mise en place de son modèle de Gouvernance, dont les principaux axes sont :

- l'exécution du plan stratégique global d'infrastructure centré sur l'excellence opérationnelle ;

- la définition d'un plan stratégique à trois ans pour les applications centré sur la consolidation et l'harmonisation des systèmes, des outils et des processus de gestion ;
- la gestion du portefeuille de projets ;
- le processus d'intégration des entités récemment acquises ;
- la mesure de la performance de la Direction Informatique et ;
- l'assurance qualité, utilisant la méthodologie de gestion de projets existant dans le Groupe.

### 8.1.5 Les procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière

La fiabilité des informations comptables et financières publiées se fonde sur un ensemble de procédures et de contrôles financiers qui s'organise autour des éléments suivants :

- le processus budgétaire ;
- l'organisation comptable et de gestion du Groupe ;
- le reporting mensuel comptable de gestion et d'analyse, le processus mensuel d'élaboration des estimés et les travaux de clôture au niveau du Groupe ;
- le référentiel et les méthodes comptables au sein du Groupe ;
- l'élaboration de la documentation financière.

### 8.1.6 Le processus budgétaire

Le processus budgétaire est décliné pour l'ensemble des secteurs d'activité et centres de profit du Groupe.

Les principales étapes du processus budgétaire ont été les suivantes :

- en octobre, élaboration par chaque entité d'un budget pour le premier et le deuxième trimestre et le second semestre de l'année suivante, sur la base d'analyses et de projections de marché, d'analyses de tendances, d'analyses sur les fournisseurs, avec mise en évidence des différents risques et des actions d'amélioration potentielles ;
- en novembre et décembre, revue et approbation par la Direction Générale et la Direction Financière des propositions

de plans d'actions et de budgets consolidés au niveau de la *Business Unit* ;

- en décembre / janvier, approbation des budgets par le Conseil d'administration ;
- le budget est divisé en périodes mensuelles qui servent de référence pour le reporting mensuel du Groupe ;
- chaque début de trimestre, actualisation des estimés, respectivement en janvier et avril pour le premier semestre et juillet et octobre pour le second semestre. Les prévisions à six mois glissants sont mises à jour et revues lors de la revue mensuelle des projets principaux (Key Project Reviews) pour chacune des divisions, les écarts par rapport aux versions précédentes des estimés sont analysés.

Dans le cadre du processus budgétaire, des indicateurs de mesure de la performance sont calculés par division et font l'objet d'une analyse et d'un suivi dans les résultats mensuels.

### 8.1.7 L'organisation comptable et de gestion du Groupe

Sous l'autorité du Directeur Financier du Groupe, l'équipe du Contrôle de Gestion et de la Comptabilité est responsable :

- de l'établissement des comptes consolidés du Groupe et des comptes sociaux de Thomson SA ;
- de la préparation du budget et du suivi des prévisions et du reporting mensuel de gestion ;
- de la mise en place des méthodes, procédures et référentiels comptables et de gestion du Groupe et de leurs adaptations aux changements de normes.

L'organisation financière du Groupe suit son organisation, basée sur trois divisions opérationnelles (Technicolor, Thomson Grass Valley et Technologie) regroupant dix activités (Business Units), elles-mêmes organisées en plusieurs centres de profit. Deux segments additionnels (Fonctions Centrales du Groupe et Autres activités) viennent compléter cette organisation. Chacun de ces secteurs d'activité, *Business Units* et centres de profit est sous la responsabilité d'un Directeur Financier, assisté d'une équipe comptable et de gestion, en charge, d'une part, du suivi du budget et du reporting et d'autre part, de la comptabilisation des opérations au sein des entités légales locales rattachées.

### 8.1.8 Le reporting comptable et de gestion et les travaux de clôture

Les données comptables et financières sont consolidées dans un outil de reporting géré sous l'application Magnitude.

À la fin de chaque mois, les entités du Groupe reportent leurs chiffres dans cet outil. L'outil de reporting du Groupe utilise un plan de comptes régulièrement mis à jour. Les principaux soldes comptables et financiers des directions opérationnelles et fonctionnelles consolidés au niveau du Groupe sont analysés par l'équipe du contrôle de gestion et sont revus par le Comité Exécutif du Groupe.

Le processus de clôture des comptes semestriels et annuels se déroule en deux temps. La première étape consiste en une revue pré-clôture (*hard close*) réalisée en avril/mai et octobre. Elle est déclenchée par l'envoi d'instructions préparées par la Direction Comptable du Groupe. Le manuel du contrôleur définit les contrôles et les opérations qui doivent être effectués au niveau de l'entité (entrées dans les livres comptables, réconciliations...) et les personnes habilitées à les accomplir.

Cette étape s'accompagne d'une première série de travaux d'audit menés par les Commissaires aux Comptes, réalisée d'abord à l'échelon local dans la majorité des entités légales du Groupe, puis en central. Cette pré-clôture permet d'identifier les points les plus complexes. La deuxième étape se déroule en juillet et en janvier / février et permet de finaliser les comptes semestriels et annuels en normes IFRS (*International Financial Reporting Standards*).

### 8.1.9 Le référentiel et les méthodes comptables du Groupe

Les états financiers consolidés du Groupe ont été préparés sur la base des perspectives de continuité d'exploitation pour les douze prochains mois (pour davantage d'informations, voir la section 3.1). Ils ont été établis conformément aux normes comptables internationales (IFRS) en vigueur au 31 décembre 2008 et approuvées par l'Union européenne au 27 avril 2009 et conformément aux IFRS publiées par l'IASB et applicables au 31 décembre 2008.

Le document *Form 20-F* pour 2007, en conformité avec la décision de la Securities Exchange Commission («SEC») du

15 novembre 2007, est enregistré sans réconciliation avec les normes américaines («US GAAP»).

Les principes comptables suivis par le Groupe sont définis dans un document intitulé *Thomson Accounting Principles and Methods* qui est disponible sur le site Intranet et qui est communiqué à l'ensemble de la fonction financière du Groupe. Ce document couvre notamment les actifs corporels et incorporels, les stocks, les provisions, les transactions intra-groupe, les acquisitions...

À ce document de procédure s'ajoute un «manuel du contrôleur» régulièrement mis à jour, qui rappelle les procédures que les comptables et contrôleurs de gestion doivent respecter en matière d'achats, de gestion des stocks, de ventes, de paie, de trésorerie ou d'impôts.

### 8.1.10 L'élaboration de la documentation financière

La documentation financière est préparée conjointement par la Direction Financière et le Secrétariat Général en charge de la Direction Juridique. Elle est établie sur la base des informations reportées dans le cadre du processus annuel de reporting et de consolidation comptable et sur la base d'autres données opérationnelles et de marché centralisées spécifiquement pour l'élaboration du Rapport Annuel en France et du document *Form 20-F* aux États-Unis.

L'information financière semestrielle et annuelle fait l'objet d'une revue par le Comité d'Audit du Groupe.

Avant publication, cette information fait également l'objet d'une revue par un *Disclosure Committee* composé de responsables financiers (des secteurs d'activité et de l'équipe financière centrale) et de l'équipe de direction du département juridique.

### 8.1.11 Certification dans le cadre des principes de Corporate Governance aux États-Unis

Le Groupe étant coté aux États-Unis établit chaque année un rapport (*Form 20-F*) qui est déposé auprès de la *Securities and Exchange Commission* («SEC»). En application de la section 302 et la section 906 de la loi Sarbanes-Oxley, le rapport doit comprendre une certification du Directeur Général et du Directeur Financier.

En application de la Section 303A du *New York Stock Exchange Listed Company Manual*, la Société a attesté le 22 mai 2007, auprès du New York Stock Exchange (« NYSE »), de l'indépendance des membres de son Comité d'Audit selon les critères de la règle 10A-3 prise en application du *Securities Exchange Act* de 1934 des États-Unis et a également attesté de la diffusion d'une description des différences entre les règles de gouvernance françaises telles qu'appliquées par la Société et celles du NYSE applicables aux sociétés américaines cotées sur ce marché.

### **8.1.12 Documentation et évaluation du contrôle interne en application de la section 404 de la loi Sarbanes-Oxley**

Afin de procéder à une évaluation approfondie du contrôle financier en application de la section 404 de la loi Sarbanes-Oxley, des travaux détaillés sont menés dans les principales unités opérationnelles et au niveau du Groupe. Ces travaux

comprennent une description des processus clés ayant une incidence sur la fiabilité de l'information financière du Groupe, une description détaillée des contrôles clés, ainsi que des tests permettant de vérifier la mise en œuvre effective de ces contrôles. Ces travaux s'inscrivent dans un processus d'amélioration continue du contrôle interne financier et incluent l'élaboration de plans d'actions spécifiques ainsi que des audits internes.

Le Directeur Général et le Directeur Financier sont tenus d'établir un rapport sur le « contrôle interne sur les états financiers » au sein du Groupe qui sera intégré dans le Rapport Annuel à déposer à la SEC (ci-après *Form 20-F*) au plus tard le 30 juin 2009. Ainsi, le Directeur Général et le Directeur Financier concluront dans ce rapport à l'efficacité du « contrôle interne sur les états financiers » au sein du Groupe au 31 décembre 2008, et les auditeurs externes de Thomson présenteront dans le *Form 20-F* une opinion sur l'efficacité du « contrôle interne sur les états financiers » à cette même date.

## 8.2 Rapport des Commissaires aux Comptes portant sur le rapport du Président sur le contrôle interne

Mesdames, Messieurs

En notre qualité de commissaires aux comptes de la société Thomson S.A. et en application des dispositions de l'article L.225-235 du Code de commerce, nous vous présentons notre rapport sur le rapport établi par le président de votre société conformément aux dispositions de l'article L.225-37 du Code de commerce au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2008.

Il appartient au président d'établir et de soumettre à l'approbation du conseil d'administration un rapport rendant compte des procédures de contrôle interne et de gestion des risques mises en place au sein de la société et donnant les autres informations requises par l'article L.225-37 du Code de commerce relatives notamment au dispositif en matière de gouvernement d'entreprise.

Il nous appartient :

- de vous communiquer les observations qu'appellent de notre part les informations contenues dans le rapport du président, concernant les procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière, et
- d'attester que le rapport comporte les autres informations requises par l'article L.225-37 du Code de commerce, étant précisé qu'il ne nous appartient pas de vérifier la sincérité de ces autres informations.

Nous avons effectué nos travaux conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France.

### **Informations concernant les procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière**

Les normes d'exercice professionnel requièrent la mise en œuvre de diligences destinées à apprécier la sincérité des informations concernant les procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière contenues dans le rapport du président. Ces diligences consistent notamment à :

- prendre connaissance des procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière sous-tendant les informations présentées dans le rapport du président ainsi que de la documentation existante ;
- prendre connaissance des travaux ayant permis d'élaborer ces informations et de la documentation existante ;
- déterminer si les déficiences majeures du contrôle interne relatif à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière que nous aurions relevées dans le cadre de notre mission font l'objet d'une information appropriée dans le rapport du président.

Sur la base de ces travaux, nous n'avons pas d'observation à formuler sur les informations concernant les procédures de contrôle interne de la société relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière contenues dans le rapport du président du conseil d'administration, établi en application des dispositions de l'article L.225-37 du Code de commerce.

### **Autres informations**

Nous attestons que le rapport du président du conseil d'administration comporte les autres informations requises par l'article L.225-37 du Code de commerce.

Paris La Défense, le 30 avril 2009

Courbevoie, le 30 avril 2009

*KPMG Audit*

*Mazars*

Département de KPMG S.A.

Isabelle Allen

Grégoire Menou

Frédéric Allilaire

Simon Beillevaire

*Associée*

*Associé*

*Associé*

*Associé*

## 8.3 *Réservé*

## 8.4 Responsables du contrôle des comptes

### 8.4.1 Commissaires aux Comptes titulaires

KPMG Audit – Département de KPMG S.A.  
1, Cours Valmy 92923 Paris La Défense Cedex  
Représenté par Isabelle Allen et Grégoire Menou

Mazars  
61, rue Henri Régnauld – Tour Exaltis  
92400 Courbevoie  
Représenté par Frédéric Allilaire et Simon Beillevaire.

#### Date de début du premier mandat des Commissaires aux Comptes

KPMG Audit : 2006.

Mazars : 1985.

#### Durée et date d'expiration des mandats des Commissaires aux Comptes titulaires

KPMG Audit : nommé par l'Assemblée Générale Ordinaire du 12 mai 2006 jusqu'à l'Assemblée statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2011.

Mazars : nommé par l'Assemblée Générale Mixte du 7 mai 2004 jusqu'à l'Assemblée statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2009.

### 8.4.2 Commissaires aux Comptes suppléants

SCP Cabinet Jean-Claude André et Autres  
Les Hauts de Villiers  
2 bis, rue de Villiers  
92309 Levallois-Perret Cedex

M. Patrick de Cambourg  
1, rue André Colledaboef  
75016 Paris

#### Durée et date d'expiration des mandats des Commissaires aux Comptes suppléants

SCP Cabinet Jean-Claude André et Autres : nommé par l'Assemblée Générale Ordinaire du 12 mai 2006 jusqu'à l'Assemblée statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2011.

M. Patrick de Cambourg : nommé par l'Assemblée Générale Mixte du 7 mai 2004 jusqu'à l'Assemblée statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2009.



## 8.5 Tableau des honoraires des Commissaires aux Comptes

(en milliers d'euros)	Mazars		KPMG	
	2008	2007	2008	2007
<b>Prestations d'audit<sup>(1)</sup></b>	<b>3 858</b>	<b>4 105</b>	<b>6 604</b>	<b>7 308</b>
Thomson SA	1 356	1 323	1 448	1 338
Filiales	2 502	2 782	5 156	5 970
<b>Autres prestations liées à la mission des Commissaires aux Comptes<sup>(2)</sup></b>	<b>30</b>	<b>83</b>	<b>317</b>	<b>3 936</b>
Thomson SA	30	83	232	3 936
Filiales	-	-	85	-
<b>Consultations fiscales<sup>(3)</sup></b>	<b>-</b>	<b>15</b>	<b>114</b>	<b>272</b>
Thomson SA	-	-	-	85
Filiales	-	15	114	187
<b>Autres prestations</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Thomson SA	-	-	-	-
Filiales	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>3 888</b>	<b>4 203</b>	<b>7 035</b>	<b>11 516</b>

(1) Les Prestations d'audit intègrent l'ensemble des prestations facturées par les Commissaires aux Comptes au titre de l'audit des états financiers annuels consolidés et des prestations fournies par ces auditeurs dans le cadre des obligations légales ou réglementaires ou des engagements du Groupe, comprenant notamment la revue des états financiers intermédiaires et les audits des états financiers de la Société et de ses filiales.

(2) Les autres prestations liées à la mission des Commissaires aux Comptes, correspondent par exemple aux audits des états financiers dans le cadre de cessions ou d'acquisitions et autres attestations.

(3) Les consultations fiscales représentent l'ensemble des services facturés au titre du respect de la réglementation fiscale et des conseils en fiscalité prodigués dans le cadre de transactions réelles ou envisagées, du traitement des salariés expatriés ou des analyses sur les prix de transfert.



# ATTESTATION DES PERSONNES RESPONSABLES

# 9

**9.1 Attestation du responsable du  
document de référence intégrant  
le rapport financier annuel** ..... **188**

**9.2 Responsable de l'information** ..... **188**

## 9.1 Attestation du responsable du document de référence intégrant le rapport financier annuel

Monsieur Frédéric Rose, Président-Directeur Général de Thomson.

« J'atteste, après avoir pris toute mesure raisonnable à cet effet, que les informations contenues dans le présent document sont, à ma connaissance, conformes à la réalité et ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée.

J'atteste, à ma connaissance, que les comptes sont établis conformément aux normes comptables applicables et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et du résultat de la Société et de l'ensemble des entreprises comprises dans la consolidation, et que le rapport de gestion intégré au présent document présente un tableau fidèle de l'évolution des affaires, des résultats et de la situation financière de la Société et de l'ensemble des entreprises comprises dans la consolidation ainsi qu'une description des principaux risques et incertitudes auxquels elles sont confrontées.

J'ai obtenu des contrôleurs légaux des comptes une lettre de fin de travaux, dans laquelle ils indiquent avoir procédé à la vérification des informations portant sur la situation financière et les comptes données dans le présent document ainsi qu'à la lecture d'ensemble du présent document.

Le rapport sur les comptes consolidés pour l'exercice clos le 31 décembre 2008, figurant en page 299 du présent document ne contient pas de réserve, et contient l'observation suivante :

*« Sans remettre en cause l'opinion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur la Note 3.1 des notes annexes aux comptes consolidés sur l'incertitude relative à la continuité d'exploitation et les raisons pour lesquelles le principe de continuité d'exploitation a été retenu. »*

*Le rapport sur les comptes annuels pour le même exercice figurant en page 326 du présent document de référence ne contient pas de réserve, et contient l'observation suivante :*

*« Sans remettre en cause l'opinion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur la Note 2 des notes annexes aux comptes annuels sur l'incertitude relative à la continuité d'exploitation et les raisons pour lesquelles le principe de continuité d'exploitation a été retenu. »*

Le rapport sur les comptes consolidés pour l'exercice clos le 31 décembre 2007, figurant en page 289 du document de référence de l'exercice 2007 déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers le 21 avril 2008 sous le n° D. 08-266 et inclus par référence dans le présent document ne contient ni réserve, ni observation. Le rapport général sur les comptes sociaux pour le même exercice figurant en page 295 du document de référence de l'exercice 2007 ne contient ni réserve ni observation.

Le rapport sur les comptes consolidés clos le 31 décembre 2006 figurant en page 252 du document de référence de l'exercice 2006 déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers le 24 avril 2007 sous le n° D. 07-374 et inclus par référence dans le présent document ne contient ni réserve, ni observation. Le rapport général sur les comptes sociaux pour le même exercice figurant en page 257 du document de référence de l'exercice 2006 ne contient ni réserve, ni observation.

Les informations financières historiques présentées dans le présent document ont fait l'objet de rapports des contrôleurs légaux. »

Le Président-Directeur Général de Thomson,  
Frédéric Rose

## 9.2 Responsable de l'information

Monsieur Stéphane Rougeot, Directeur Financier de Thomson.  
46, Quai Alphonse Le Gallo 92648 Boulogne Cedex France.  
Tél. : 01 41 86 50 00 – Fax : 01 41 86 61 00

## ÉTATS FINANCIERS

<b>10.1 Comptes consolidés de Thomson</b>	<b>191</b>	<b>10.5 Notes annexes aux comptes Thomson SA</b>	<b>304</b>
10.1.1 Compte de résultat consolidé	191		
10.1.2 Bilan consolidé	192		
10.1.3 Tableau des flux de trésorerie consolidés	194		
10.1.4 État des profits et pertes comptabilisés	195		
<b>10.2 Notes annexes aux comptes consolidés</b>	<b>196</b>	<b>10.6 Résultats sociaux de la Société au cours des 5 derniers exercices en application de l'article R.225-102 du Code de commerce</b>	<b>325</b>
<b>10.3 Rapport des Commissaires aux Comptes sur les comptes consolidés</b>	<b>299</b>	<b>10.7 Rapport des Commissaires aux Comptes sur les comptes annuels</b>	<b>326</b>
<b>10.4 Comptes sociaux de Thomson SA</b>	<b>301</b>	<b>10.8 Rapport Spécial des Commissaires aux Comptes sur les conventions et engagements réglementés</b>	<b>328</b>
10.4.1 Compte de résultat	301		
10.4.2 Bilan	302		
10.4.3 Variations des capitaux propres	303		
		<b>Tableau de concordance AMF</b>	<b>332</b>





## 10.1 Comptes consolidés de Thomson

### 10.1.1 Compte de résultat consolidé

(en millions d'euros)	Note	Exercice clos le 31 décembre		
		2008	2007 <sup>(1)</sup>	2006 <sup>(1)</sup>
<b>Activités poursuivies</b>				
<b>Chiffre d'affaires</b>		<b>4 840</b>	<b>5 540</b>	<b>5 691</b>
Coût de l'activité		(3 904)	(4 251)	(4 342)
<b>Marge brute</b>		<b>936</b>	<b>1 289</b>	<b>1 349</b>
Frais commerciaux et administratifs	(7)	(665)	(685)	(653)
Frais de recherche et développement	(8)	(235)	(253)	(243)
Coûts de restructuration	(29)	(204)	(82)	(65)
Pertes de valeur sur actifs non courants opérationnels	(9)	(1 106)	(6)	(3)
Autres produits (charges)	(7)	(29)	117	167
<b>Résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts</b>		<b>(1 303)</b>	<b>380</b>	<b>552</b>
Produits d'intérêts	(10)	18	19	18
Charges d'intérêts	(10)	(108)	(120)	(108)
Autres produits (charges) financiers nets	(10)	(306)	(2)	(112)
<b>Charges financières nettes</b>		<b>(396)</b>	<b>(103)</b>	<b>(202)</b>
Résultat des sociétés mises en équivalence	(16)	(4)	1	(86)
Impôt sur les résultats	(11)	(106)	(27)	-
<b>Résultat net des activités poursuivies</b>		<b>(1 809)</b>	<b>251</b>	<b>264</b>
<b>Activités arrêtées ou en cours de cession</b>				
Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession	(12)	(124)	(274)	(209)
<b>Résultat net de l'exercice</b>		<b>(1 933)</b>	<b>(23)</b>	<b>55</b>
Résultat net attribuable aux actionnaires de Thomson SA		(1 930)	(23)	55
Résultat net attribuable aux minoritaires		(3)	-	-

(en euros, sauf le nombre d'actions)		Exercice clos le 31 décembre		
		2008	2007	2006
Nombre moyen d'actions ordinaires de base disponibles (actions propres déduites)		262 940 152	262 787 361	261 188 858
<b>Résultat net par action des activités poursuivies</b>	(33)			
- de base		(6,94)	0,88	0,94
- dilué		(6,94)	0,76	0,88
<b>Résultat net par action des activités arrêtées ou en cours de cession</b>				
- de base		(0,47)	(1,04)	(0,80)
- dilué		(0,47)	(0,95)	(0,73)
<b>Résultat net total par action</b>				
- de base <sup>(2)</sup>		(7,41)	(0,16)	0,14
- dilué <sup>(2)</sup>		(7,41)	(0,19)	0,15

(1) Voir note 4 « Réconciliation avec les états financiers publiés au 31 décembre 2007 ».

(2) Les dividendes relatifs aux titres super subordonnés (même s'ils n'ont aucun impact sur le résultat net consolidé) sont déduits du résultat dans le cadre du calcul du résultat par action.

Les annexes de la page 196 à 298 font partie intégrante des états financiers.

## 10.1.2 Bilan consolidé

<i>(en millions d'euros)</i>	Note	31 décembre 2008	31 décembre 2007	31 décembre 2006
<b>Actif</b>				
<b>Actifs non courants</b>				
Immobilisations corporelles	(13)	541	693	813
Écarts d'acquisition	(14)	926	1 645	1 714
Immobilisations incorporelles	(14)	673	938	1 071
Titres des sociétés mises en équivalence	(15)	7	10	12
Actifs financiers disponibles à la vente	(17)	52	397	266
Instruments financiers dérivés	(25)	-	16	7
Avances sur contrats clients	(18)	131	122	129
Impôts différés actifs	(11)	515	503	397
Créance d'impôt		21	67	58
Autres actifs non courants	(21)	41	53	52
<b>Total actifs non courants</b>		<b>2 907</b>	<b>4 444</b>	<b>4 519</b>
<b>Actifs courants</b>				
Stocks et en-cours	(19)	270	332	366
Clients et effets à recevoir	(20)	968	918	1 018
Comptes courants avec les sociétés liées		4	12	97
Instruments financiers dérivés	(25)	85	17	8
Créance d'impôt		32	10	5
Autres actifs courants	(21)	485	464	530
Trésorerie mise en nantissement	(22)	38	-	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie	(22)	769	572	1 311
Actifs destinés à être cédés	(12)	33	1	264
<b>Total actifs courants</b>		<b>2 684</b>	<b>2 326</b>	<b>3 599</b>
<b>TOTAL ACTIF</b>		<b>5 591</b>	<b>6 770</b>	<b>8 118</b>

Les annexes de la page 196 à 298 font partie intégrante des états financiers.

(en millions d'euros)	Note	31 décembre 2008	31 décembre 2007	31 décembre 2006
<b>Capitaux propres et passif</b>				
<b>Capitaux propres</b>				
Capital social (269 890 028 actions au 31 décembre 2008 de valeur nominale 3,75 €)	(23)	1 012	1 012	1 027
Actions propres		(159)	(154)	(225)
Primes d'émission		1 643	1 539	1 686
Titres super subordonnés		500	500	500
Autres réserves		139	282	64
Réserves consolidées		(2 998)	(932)	(886)
Écarts de conversion		(272)	(202)	(54)
<b>Capitaux propres attribuables aux actionnaires de Thomson SA</b>		<b>(135)</b>	<b>2 045</b>	<b>2 112</b>
Intérêts minoritaires		1	10	7
<b>Total capitaux propres</b>		<b>(134)</b>	<b>2 055</b>	<b>2 119</b>
<b>Dettes non courantes</b>				
Dettes financières	(26)	22	1 078	1 393
Provisions pour retraites et avantages assimilés	(28)	332	352	505
Provisions pour restructurations	(29)	17	25	48
Instruments financiers dérivés	(25)	-	11	51
Autres provisions	(29)	103	50	107
Impôts différés passifs	(11)	284	204	143
Autres dettes non courantes	(31)	45	59	71
<b>Total dettes non courantes</b>		<b>803</b>	<b>1 779</b>	<b>2 318</b>
<b>Dettes courantes</b>				
Dettes financières	(26)	2 862	745	1 276
Instruments dérivés	(25)	46	35	10
Provisions pour retraites et avantages assimilés	(28)	71	51	67
Provisions pour restructurations	(29)	115	75	72
Autres provisions	(29)	102	89	86
Fournisseurs et effets à payer		968	1 160	1 032
Provisions pour dettes sociales		155	168	165
Dettes d'impôt courant	(11)	32	58	57
Autres dettes courantes	(31)	548	547	671
Dettes liées à l'acquisition de filiales	(32)	1	7	13
Passifs liés aux actifs destinés à être cédés	(12)	22	1	232
<b>Total dettes courantes</b>		<b>4 922</b>	<b>2 936</b>	<b>3 681</b>
<b>TOTAL PASSIF</b>		<b>5 725</b>	<b>4 715</b>	<b>5 999</b>
<b>TOTAL DES CAPITAUX PROPRES ET DU PASSIF</b>		<b>5 591</b>	<b>6 770</b>	<b>8 118</b>

Les annexes de la page 196 à 298 font partie intégrante des états financiers.

## 10.1.3 Tableau des flux de trésorerie consolidés

(en millions d'euros)	Note	Exercice clos le 31 décembre		
		2008	2007	2006
<b>Résultat net de l'exercice</b>		<b>(1 933)</b>	<b>(23)</b>	<b>55</b>
<b>Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession</b>		<b>(124)</b>	<b>(274)</b>	<b>(209)</b>
<b>Résultat net des activités poursuivies</b>		<b>(1 809)</b>	<b>251</b>	<b>264</b>
<i>Ajustements pour réconcilier le résultat net des activités poursuivies avec la variation nette de la trésorerie d'exploitation</i>				
Amortissements d'actifs <sup>(1)</sup>		537	375	447
Pertes de valeur d'actifs <sup>(2)</sup>		1 155	22	3
Variation nette des provisions <sup>(3)</sup>		129	(130)	(155)
(Gains) / pertes sur cessions d'actifs		-	(55)	(9)
(Produits) et charges d'intérêts	(10)	90	101	90
Autres (dont impôts)		189	17	95
Variation du besoin en fonds de roulement et des autres actifs et passifs	(35)	(327)	55	(8)
<b>Flux de trésorerie provenant / (utilisés par) des activités opérationnelles</b>		<b>(36)</b>	<b>636</b>	<b>727</b>
Intérêts payés <sup>(4)</sup>		(90)	(95)	(151)
Intérêts reçus		7	11	14
Impôts payés sur les résultats		(37)	(69)	(42)
<b>Variation nette de la trésorerie d'exploitation des activités poursuivies</b>	(35)	<b>(156)</b>	<b>483</b>	<b>548</b>
Flux de trésorerie d'exploitation nets utilisés par les activités arrêtées ou en cours de cession	(35)	(162)	(202)	(133)
<b>VARIATION NETTE DE LA TRÉSORERIE D'EXPLOITATION (I)</b>		<b>(318)</b>	<b>281</b>	<b>415</b>
Acquisition de titres de participation, net de la trésorerie acquise	(35)	(16)	(51)	(255)
Produit de cession net de titres de participations		(2)	42	125
Cession d'actifs financiers de gestion de trésorerie		-	-	8
Acquisition d'immobilisations corporelles		(182)	(175)	(156)
Cession d'immobilisations corporelles		6	111	70
Acquisition d'immobilisations incorporelles incluant les coûts de développement capitalisés		(98)	(89)	(112)
Trésorerie mise en nantissement	(22)	(35)	-	-
Prêts remboursés par / (accordés à) des tiers		(3)	-	17
<b>Variation nette de la trésorerie d'investissement des activités poursuivies</b>		<b>(330)</b>	<b>(162)</b>	<b>(303)</b>
Flux de trésorerie d'investissement nets provenant de / (utilisés par) les activités arrêtées ou en cours de cession	(35)	(21)	23	(163)
<b>VARIATION NETTE DE LA TRÉSORERIE D'INVESTISSEMENT (II)</b>		<b>(351)</b>	<b>(139)</b>	<b>(466)</b>
Rachat d'actions propres et autres opérations sur fonds propres		1	(7)	8
Remboursement d'obligations convertibles		(367)	-	(611)
Augmentation des dettes financières	(26)	1 610	162	1 121
Remboursement des dettes financières		(345)	(898)	(26)
Dividendes et distributions versés aux actionnaires	(23)	(29)	(117)	(107)
Dividendes et distributions versés aux minoritaires		-	-	(2)
<b>Variation nette de la trésorerie de financement des activités poursuivies</b>		<b>870</b>	<b>(860)</b>	<b>383</b>
Flux de trésorerie de financement nets utilisés par les activités arrêtées ou en cours de cession	(35)	-	(1)	(10)
<b>VARIATION NETTE DE LA TRÉSORERIE DE FINANCEMENT (III)</b>		<b>870</b>	<b>(861)</b>	<b>373</b>
<b>AUGMENTATION / (DIMINUTION) NETTE DE LA TRÉSORERIE (I+II+III)</b>		<b>201</b>	<b>(719)</b>	<b>322</b>
<b>Trésorerie à l'ouverture de la période</b>		<b>572</b>	<b>1 311</b>	<b>996</b>
Effet des variations de change sur la trésorerie		(4)	(20)	(7)
<b>Trésorerie à la clôture de la période</b>		<b>769</b>	<b>572</b>	<b>1 311</b>

(1) Dont 151 millions d'euros de dépréciation des titres Videocon Industries en 2008 (note 17).

(2) Dont 50 millions d'euros de dépréciation d'actifs liés principalement aux plans de restructurations de 2008 (note 29).

(3) Dont (63) millions d'euros en 2007 et (167) millions d'euros en 2006 sans impact monétaire correspondant aux gains sur la réduction du régime de couverture médicale (note 28).

(4) Dont 59 millions d'euros de prime d'intérêts versée lors du remboursement de l'obligation convertible en 2006.

Les annexes de la page 196 à 298 font partie intégrante des états financiers.

### 10.1.4 État des profits et pertes comptabilisés

<i>(en millions d'euros)</i>	Note	Exercice clos le 31 décembre		
		2008	2007	2006
<b>Résultat net de la période</b>		<b>(1 933)</b>	<b>(23)</b>	<b>55</b>
Reconnaissance des gains et pertes actuariels en capitaux propres	(28)	(20)	55	69
Gains / (pertes) avant impôts résultant de l'évaluation à la juste valeur :				
- des actifs financiers disponibles à la vente	(17)	(141)	152	(2)
- des instruments de couverture de flux de trésorerie		11	6	(6)
Écarts de conversion		(71)	(148)	(144)
Effet impôt (*)		1	(1)	-
<b>Total des produits et charges directement enregistrés dans les capitaux propres</b>		<b>(220)</b>	<b>64</b>	<b>(83)</b>
<b>TOTAL DES PRODUITS ET CHARGES RECONNUS SUR LA PÉRIODE</b>		<b>(2 153)</b>	<b>41</b>	<b>(28)</b>
Attribuable aux :				
- Actionnaires de Thomson SA		(2 146)	38	(27)
- Intérêts minoritaires		(7)	3	(1)

(\*) Il n'y a pas d'effet d'impôt significatif compte tenu de la position fiscale déficitaire du Groupe.

Le tableau de variation des capitaux propres est présenté dans la note 23.

Les annexes de la page 196 à 298 font partie intégrante des états financiers.

## 10.2 Notes annexes aux comptes consolidés

<b>Note 1</b>	Présentation générale	197	<b>Note 21</b>	Autres actifs courants et non courants	248
<b>Note 2</b>	Description des principes comptables appliqués par le Groupe	197	<b>Note 22</b>	Trésorerie, équivalents de trésorerie et trésorerie mise en nantissement	248
<b>Note 3</b>	Principes comptables du Groupe sujets à estimations et jugements	212	<b>Note 23</b>	Capitaux propres	249
<b>Note 4</b>	Réconciliation avec les états financiers publiés au 31 décembre 2007	216	<b>Note 24</b>	Gestion des risques financiers	253
<b>Note 5</b>	Évolution du périmètre de consolidation	218	<b>Note 25</b>	Instruments financiers dérivés	254
<b>Note 6</b>	Information par secteur d'activité et par zone géographique	221	<b>Note 26</b>	Dettes financières	255
<b>Note 7</b>	Frais commerciaux et administratifs et Autres produits (charges)	226	<b>Note 27</b>	Instruments financiers et risques de marché	260
<b>Note 8</b>	Frais de recherche et développement	227	<b>Note 28</b>	Provisions pour retraites et avantages assimilés	270
<b>Note 9</b>	Pertes de valeur sur actifs non courants opérationnels	227	<b>Note 29</b>	Provisions pour restructurations et autres provisions	276
<b>Note 10</b>	Charges financières nettes	228	<b>Note 30</b>	Paiements sur la base d'actions	278
<b>Note 11</b>	Impôt sur les résultats	229	<b>Note 31</b>	Autres dettes courantes et non courantes	283
<b>Note 12</b>	Activités arrêtées ou en cours de cession	232	<b>Note 32</b>	Dettes liées à l'acquisition de sociétés	283
<b>Note 13</b>	Immobilisations corporelles	235	<b>Note 33</b>	Résultat par action	284
<b>Note 14</b>	Écarts d'acquisition et autres immobilisations incorporelles	237	<b>Note 34</b>	Frais de personnel et effectifs	285
<b>Note 15</b>	Titres des sociétés mises en équivalence	244	<b>Note 35</b>	Acquisitions, cessions et autres opérations de trésorerie présentées dans le tableau des flux de trésorerie consolidés	286
<b>Note 16</b>	Participations dans les coentreprises	245	<b>Note 36</b>	Obligations contractuelles et autres engagements	287
<b>Note 17</b>	Autres titres de participation et actifs financiers disponibles à la vente	246	<b>Note 37</b>	Risques et litiges	290
<b>Note 18</b>	Avances sur contrats clients	247	<b>Note 38</b>	Relations avec les parties liées	295
<b>Note 19</b>	Stocks et en-cours	247	<b>Note 39</b>	Événements postérieurs à la clôture	296
<b>Note 20</b>	Clients et effets à recevoir	247	<b>Note 40</b>	Périmètre de consolidation	297



## Note 1

---

### Présentation générale

Thomson propose une large gamme de technologies, de systèmes et de produits vidéo ainsi que des services pour le grand public et les professionnels de l'industrie du «Média & Entertainment». Jusqu'à la fin de l'année 2008, les activités du Groupe ont été organisées autour de trois divisions principales : Technologie, Thomson Grass Valley (anciennement Systèmes) et Technicolor (anciennement Services). À partir du 1<sup>er</sup> janvier 2009, nos activités ont été réorganisées sur la base de trois divisions opérationnelles, à savoir Technicolor, Thomson Connect (anciennement Thomson Grass Valley) et Technologie. Deux autres segments regroupent d'une part les fonctions centrales du Groupe et d'autre part les Autres activités restantes.

Dans les notes aux états financiers ci-après, les termes «groupe Thomson», «le Groupe» et «THOMSON» définissent THOMSON S.A. et ses filiales consolidées. THOMSON S.A. définit la société mère du groupe Thomson.

La détérioration de l'environnement économique au cours du second semestre et les modifications importantes de la stratégie du Groupe qui ont fait suite à la nomination d'un nouveau Directeur Général au 1<sup>er</sup> septembre 2008 ainsi que de certains Directeurs Exécutifs en fin d'année 2008, ont conduit le Groupe à revoir la valeur de ses actifs à long terme, y compris ses investissements financiers, et à comptabiliser des dépréciations significatives au 31 décembre 2008.

Les comptes consolidés ont été arrêtés par le Conseil d'administration de Thomson SA le 9 mars 2009. Conformément à la législation française, les états financiers seront considérés comme définitifs lorsqu'ils auront été approuvés par les actionnaires du Groupe lors de l'Assemblée Générale Ordinaire des actionnaires devant se tenir le 16 juin 2009. Les notes 1, 2.1, 3.1, 24, 25, 26.3, 26.5 (a), 26.5 (f), 26.5 (g), 27.2 (c), 27.3 et 39 ont été actualisées par le Conseil d'administration du 27 avril 2009, dans le cadre d'un nouvel arrêté des comptes.

## Note 2

---

### Description des principes comptables appliqués par le Groupe

#### 2.1 Principes d'élaboration

Les états financiers consolidés du Groupe ont été établis sur la base d'une continuité d'exploitation (voir la note 3.1 pour plus d'information) et conformément aux normes comptables internationales (IFRS) en vigueur au 31 décembre 2008 et approuvées par l'Union européenne au 27 avril 2009 et conformément aux normes comptables internationales (IFRS) publiées par l'IASB et en vigueur au 31 décembre 2008.

Les normes comptables internationales approuvées par l'Union européenne sont disponibles sur le site suivant : [http://ec.europa.eu/internal\\_market/accounting/ias\\_en.htm#adopted-commission](http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/ias_en.htm#adopted-commission).

Les principes comptables suivis par le Groupe sont identiques à ceux appliqués pour la préparation des états financiers du Groupe au 31 décembre 2007 à l'exception des normes, amendements et interprétations suivants applicables à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2008.

2.2 Normes, amendements et interprétations entrant en vigueur et appliqués au 1<sup>er</sup> janvier 2008

Nouvelles normes ou interprétations	Principales dispositions
Amendements à IAS 39, Instruments financiers : comptabilisation et évaluation et à IFRS 7, Instruments financiers : informations à fournir – Reclassement d'actifs financiers (en vigueur au 1 <sup>er</sup> juillet 2008)	Les modifications d'IAS 39 et IFRS 7 permettent, dans des circonstances rares, de reclasser dans d'autres catégories certains instruments financiers détenus à des fins de transaction. Dans le cas de tels reclassements, des informations complémentaires sont à fournir en annexe selon IFRS 7.
IFRIC 11, IFRS 2 : Actions propres et transactions intra-groupe	IFRIC 11 fournit des indications pour l'application d'IFRS 2 dans les états financiers individuels des entités et clarifie le traitement du cas suivant : Un paiement sur la base d'actions impliquant les instruments de capitaux propres de l'entité et dans lequel l'entité choisit ou est obligée d'acheter ses propres instruments de capitaux propres (actions propres) pour régler l'obligation doit toujours être comptabilisé comme une transaction dénouée en instruments de capitaux propres.
IFRIC 12, Accords de concession de services	IFRIC 12 traite des accords de concession de services.
IFRIC 14, IAS 19 – Limitation de l'actif au titre de prestations définies, obligations de financement minimum et leur interaction	Cette interprétation indique comment déterminer la limite du montant du surplus qui peut être reconnu à l'actif au titre d'un régime à prestations définies selon IAS 19, Avantages du personnel.

Les normes et interprétations ci-dessus n'ont pas eu un effet significatif sur les états financiers consolidés du Groupe.

### 2.3 Normes, amendements et interprétations non encore entrés en vigueur et qui n'ont pas été appliqués par anticipation par Thomson

Nouvelles normes	Date d'application	Principales dispositions
IFRS 3 révisé, Regroupement d'entreprises et IAS 27 révisé, États financiers consolidés et individuels	Exercices ouverts à compter du 1 <sup>er</sup> juillet 2009	Les normes révisées apportent de nombreux changements significatifs, notamment : <ul style="list-style-type: none"> <li>- une utilisation accrue de la juste valeur ;</li> <li>- insiste sur l'importance économique du changement de contrôle. Elles introduisent la nécessité de procéder au recalcul d'une participation à la juste valeur au moment où le contrôle est acquis ou perdu et de reconnaître directement en capitaux propres l'impact de toutes les transactions entre les actionnaires majoritaires et minoritaires n'impliquant pas une perte de contrôle ; et</li> <li>- insiste sur ce qui est donné au vendeur pour l'acquisition plutôt que sur le coût total qui est dépensé pour réaliser l'acquisition. Les coûts de transaction, les changements de valeur des paiements conditionnels, l'arrêt de contrats préexistants, les paiements sur la base d'actions et les éléments similaires vont généralement être comptabilisés séparément des regroupements d'entreprise et affecteront généralement le résultat.</li> </ul>
IFRS 8, Secteurs Opérationnels	Exercices ouverts à compter du 1 <sup>er</sup> janvier 2009	IFRS 8 remplace IAS 14, Information sectorielle. Cette norme requiert l'identification des secteurs opérationnels sur la base des informations internes qui sont régulièrement revues par le principal décideur opérationnel (PDO) de l'entité. Étant donné les changements récents dans son organisation qui sont effectifs depuis le 1 <sup>er</sup> janvier 2009, et la stratégie de cession de certaines activités annoncée en janvier 2009, le reporting interne fourni au PDO du Groupe peut être sujet à changements dans les prochains mois. Par conséquent, le Groupe est en train d'analyser l'impact de ces changements sur l'information sectorielle déterminée selon IFRS 8.
Nouveaux amendements	Date d'application	Principales dispositions
IFRS 1, Première adoption des IFRS et IAS 27, États financiers consolidés et individuels	Exercices ouverts à compter du 1 <sup>er</sup> janvier 2009	Amendement relatif au coût d'un investissement lors de la première adoption des IFRS. Cet amendement n'est pas applicable à Thomson car il s'applique aux états financiers individuels et non aux états financiers consolidés.
IFRS 2, Paiement sur la base d'actions (amendements)	Exercices ouverts à compter du 1 <sup>er</sup> janvier 2009	L'amendement porte sur deux sujets. Il clarifie que les conditions d'acquisition des droits sont uniquement les conditions liées au service et à la performance. Les autres caractéristiques d'un paiement sur la base d'actions ne sont pas des conditions d'acquisition des droits. Il précise également que toutes les annulations, que ce soit par l'entité ou d'autres parties, doivent suivre le même traitement comptable.
Améliorations des IFRS 2008	Exercices ouverts à compter du 1 <sup>er</sup> janvier 2009	Le Groupe n'anticipe aucun changement significatif lié à ces améliorations sur ses états financiers consolidés.
IAS 1, Présentation des états financiers	Exercices ouverts à compter du 1 <sup>er</sup> janvier 2009	Cet amendement vise à améliorer la capacité des utilisateurs à analyser et à comparer l'information fournie dans les états financiers.
IAS 23, Coûts d'emprunt (amendements)	Exercices ouverts à compter du 1 <sup>er</sup> janvier 2009	Le principal impact de cet amendement est la suppression de l'option de reconnaître immédiatement en charges les coûts d'emprunt qui sont liés à l'acquisition, la construction ou la production d'un actif qualifié. Un actif qualifié est un actif qui exige une longue période de préparation avant de pouvoir être utilisé ou vendu. Une entité doit donc prendre en compte les coûts d'emprunt dans le coût de ces actifs.
IAS 32, Instruments Financiers : Présentation (amendements) et IAS 1, Présentation des états financiers – Instruments financiers remboursables par anticipation à la juste valeur et obligations liées à la liquidation	Exercices ouverts à compter du 1 <sup>er</sup> janvier 2009	Ces amendements améliorent la comptabilisation d'instruments financiers spécifiques, qui possèdent des caractéristiques similaires aux actions ordinaires. Ces instruments, s'ils revêtent des caractéristiques spécifiques et répondent à certaines conditions seront désormais classés dans les capitaux propres. Des informations à fournir complémentaires sont requises pour les instruments financiers concernés par ces amendements.
IAS 39, Instruments financiers : comptabilisation et évaluation - Éléments couverts éligibles (amendement)	Exercices ouverts à compter du 1 <sup>er</sup> juillet 2009	Cet amendement clarifie deux problématiques liées à la comptabilité de couverture : <ul style="list-style-type: none"> <li>- l'inflation sur un élément financier couvert ;</li> <li>- l'existence d'un risque unilatéral sur un élément couvert.</li> </ul>

Nouvelles interprétations	Date d'application	Principales dispositions
IFRIC 13, Programmes de fidélisation des clients	Exercices ouverts à compter du 1 <sup>er</sup> juillet 2008	IFRIC 13 traite de la comptabilisation par une entité des avantages qu'elle consent à ses clients (miles, points, bons...). Spécifiquement, IFRIC 13 définit les principes suivants : <ul style="list-style-type: none"> <li>- une entité qui accorde des avantages de fidélisation doit allouer une partie des revenus de la vente initiale aux avantages accordés en constatant un passif ;</li> <li>- le montant de ressources alloué à ces avantages est mesuré par référence à leur juste valeur ;</li> <li>- l'entité doit reconnaître la portion différée des ressources en revenu uniquement quand elle a rempli ses obligations.</li> </ul>
IFRIC 15, Accords pour la construction d'un bien immobilier	Exercices ouverts à compter du 1 <sup>er</sup> janvier 2009	IFRIC 15 fournit des indications pour déterminer si un accord pour la construction d'un bien immobilier doit être traité selon IAS 11, Contrats de construction ou selon IAS 8, Revenu et, par conséquent quand le chiffre d'affaires lié à la construction doit être reconnu.
IFRIC 16, Couvertures d'un investissement net dans une activité à l'étranger	Exercices ouverts à compter du 1 <sup>er</sup> octobre 2008	IFRIC 16 clarifie principalement les trois questions suivantes : <ul style="list-style-type: none"> <li>- la monnaie de présentation ne crée pas une exposition pour laquelle une entité peut appliquer la comptabilité de couverture. Par conséquent, une entité ne peut désigner comme risque couvert que les écarts de change provenant des différences entre sa propre monnaie de fonctionnement et celle de ses activités à l'étranger ;</li> <li>- les instruments de couverture peuvent être détenus par une ou plusieurs entités, quelles qu'elles soient, au sein d'un groupe ;</li> <li>- elle clarifie comment une entité doit déterminer le montant qui doit être reclassé du compte de réserve d'écarts de conversion vers le compte de résultat concernant à la fois l'instrument de couverture et l'élément couvert lorsque l'entité cède son investissement.</li> </ul>
IFRIC 17, Distribution en nature aux actionnaires	Exercices ouverts à compter du 1 <sup>er</sup> juillet 2009	IFRIC 17 clarifie qu'une entité doit mesurer le dividende payable à la juste valeur des actifs nets à distribuer et qu'elle doit comptabiliser toute différence, le cas échéant, entre la valeur comptable des actifs distribués et la valeur comptable de dividende à verser, dans le compte de résultat.
IFRIC 18, Transferts d'actifs des clients	Applicable aux actifs reçus des clients à compter du 1 <sup>er</sup> juillet 2009	IFRIC 18 donne des indications supplémentaires sur la comptabilisation des actifs transférés à des clients.

Les impacts des projets de normes ou d'interprétations actuellement en cours d'étude par l'IASB et l'IFRIC n'ont pas été anticipés dans ces états financiers et ne peuvent être raisonnablement estimés à ce jour.

## 2.4 Principales options comptables retenues par Thomson pour la préparation du bilan d'ouverture IFRS à la date de transition (1<sup>er</sup> janvier 2004)

La norme IFRS 1, Première adoption des IFRS prévoit un certain nombre d'exemptions possibles lors de l'établissement des premiers états financiers IFRS. Le Groupe a choisi d'appliquer les principales options suivantes proposées par IFRS 1 :

- Regroupements d'entreprises :

Le Groupe a choisi de ne pas retraiter selon IFRS 3 les regroupements d'entreprises survenus avant le 1<sup>er</sup> janvier 2004.

- Écarts de conversion :

Le Groupe a opté pour le reclassement en « réserves consolidées » au 1<sup>er</sup> janvier 2004 des écarts de conversion cumulés relatifs à la conversion des comptes des filiales

étrangères, après prise en compte des retraitements IFRS sur les capitaux propres d'ouverture. Le montant des écarts de conversion est donc ramené à zéro à cette date. En cas de cession ultérieure de ces filiales, le résultat de cession n'incorporera pas la reprise des écarts de conversion antérieurs au 1<sup>er</sup> janvier 2004 mais prendra en compte les écarts de conversion générés à partir de cette date.

- Paiements en actions et assimilés :

Le Groupe a choisi d'appliquer IFRS 2 aux seuls instruments de capitaux propres octroyés après le 7 novembre 2002 et dont les droits n'étaient pas encore acquis au 31 décembre 2004.

## 2.5 Monnaie fonctionnelle et de présentation

Ces états financiers consolidés sont présentés en euro. Tous les chiffres présentés sont exprimés en euros arrondis au million le plus proche, sauf indication contraire.

## 2.6 Principes d'évaluation

Les informations IFRS présentées dans ces états financiers ont été élaborées selon le principe du coût historique avec quelques exceptions pour différents actifs et passifs pour lesquels des dispositions spécifiques prévues par les IFRS ont été appliquées, notamment concernant les actifs financiers disponibles à la vente évalués à la juste valeur, les instruments financiers dérivés et les actifs financiers évalués à la juste valeur en contrepartie du compte de résultat.

## 2.7 Utilisation d'estimations

La préparation des comptes consolidés conformément au référentiel IFRS oblige les dirigeants du Groupe à faire des estimations et à émettre des hypothèses qui affectent les montants consolidés de l'actif et du passif, ainsi que les montants des charges et produits enregistrés durant l'année dans les comptes consolidés.

La Direction revoit régulièrement ses évaluations et fonde ses estimations sur des données historiques comparables et sur différentes hypothèses qui, au regard des circonstances, sont jugées les plus raisonnables et probables, celles-ci servant de base à la détermination des valeurs au bilan des actifs et passifs et des produits et des charges. Les résultats réels peuvent différer de ces estimations du fait de différentes hypothèses et circonstances. Les principaux sujets pour lesquels la Direction a été conduite à réaliser des estimations sont détaillés dans la note 3.

## 2.8 Positions comptables retenues par le Groupe en l'absence de dispositions spécifiques prévues par les normes IFRS

Ces positions comptables sont liées à des problématiques en cours d'analyse par l'IFRIC ou l'IASB. En l'absence de norme ou d'interprétation applicable aux situations décrites ci-dessous, la direction du Groupe a utilisé son jugement pour définir et appliquer les positions comptables les plus pertinentes. Ces positions qui sont basées sur le jugement du Groupe sont les suivantes :

### (a) Acquisitions d'intérêts minoritaires

Le traitement comptable des acquisitions de minoritaires n'est pas couvert à ce jour par les normes IFRS. Une réponse à cette question technique est incluse dans les révisions d'IFRS 3, Regroupements d'entreprises publiées en janvier 2008 par l'IASB et applicable au 1<sup>er</sup> janvier 2010.

Selon IFRS 3 révisé, les changements de pourcentage d'intérêt de la mère dans une filiale qui ne conduisent pas à une perte de contrôle sont comptabilisés comme des transactions entre actionnaires au sein des capitaux propres. Aucun résultat n'est reconnu sur ces transactions et le montant du goodwill n'est pas mouvementé. Toute différence entre la valeur des intérêts minoritaires reconnus au bilan et la juste valeur du montant payé ou reçu est reconnue directement en capitaux propres et attribuée aux actionnaires du Groupe.

À l'heure actuelle, jusqu'à l'application de IFRS 3 révisé (obligatoire à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2010), le Groupe continue d'appliquer la méthode qu'il utilisait selon les principes comptables français. Si le Groupe acquiert des intérêts complémentaires dans une filiale, tout écart entre le prix d'acquisition des intérêts minoritaires et la valeur comptable de ces derniers dans les comptes consolidés du Groupe est comptabilisé en écart d'acquisition.

### (b) Engagements fermes ou conditionnels d'achat d'intérêts minoritaires

Les normes IAS 27 et IAS 32 conduisent le Groupe à enregistrer les engagements fermes ou conditionnels d'achat des intérêts minoritaires en dette financière pour la juste valeur de l'engagement, avec pour contrepartie une réduction des intérêts minoritaires. Lorsque la valeur de l'engagement excède le montant des intérêts minoritaires, le Groupe, jusqu'à l'application de IFRS 3 révisé (obligatoire à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2010), comptabilise le solde en écart d'acquisition, suivant le même raisonnement que celui énoncé ci-dessus dans le cadre d'acquisitions d'intérêts minoritaires.

Tout changement de la juste valeur de l'obligation, postérieure à la comptabilisation initiale de celle-ci, est considéré comme un ajustement du montant comptabilisé initialement en écart d'acquisition.

## 2.9 Méthode et périmètre de consolidation

### (a) Filiales

Toutes les sociétés qui sont contrôlées par le Groupe (y compris les entités ad hoc), c'est-à-dire dans lesquelles le Groupe a le pouvoir de décider des politiques financière et opérationnelle afin d'obtenir les bénéfices des activités, sont des filiales du Groupe et sont intégrées globalement. Le contrôle est présumé exister dès lors que le Groupe détient directement ou indirectement plus de la moitié des droits de vote d'une

société (sont pris en compte les droits de vote existants et les droits de votes potentiels immédiatement exerçables) et qu'il n'y a aucun autre actionnaire qui détient un droit significatif lui permettant d'exercer un veto ou de bloquer les décisions relatives aux politiques financière et opérationnelle prises par le Groupe. Les entités ad hoc qui sont contrôlées sont également consolidées par intégration globale, quelle que soit leur forme juridique, quand bien même le Groupe ne détient aucun titre dans ces entités.

### (b) Entreprises associées

Une entreprise associée est une société sur laquelle le Groupe exerce une influence notable et qui n'est ni une filiale ni une coentreprise. L'influence notable est le pouvoir de participer aux décisions liées aux politiques opérationnelle et financière de l'entreprise sans détenir ni le contrôle exclusif, ni le contrôle conjoint sur ces politiques. Les participations dans les entreprises associées sont comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence. L'écart d'acquisition lié à ces sociétés est inclus dans la valeur comptable de la participation.

### (c) Coentreprises

Une coentreprise résulte d'un accord contractuel par lequel le Groupe et d'autres partenaires s'entendent pour mener une activité économique dans le cadre d'un contrôle conjoint. Les participations dans de telles sociétés sont comptabilisées selon la méthode de la consolidation proportionnelle : les actifs, passifs, charges et produits sont consolidés proportionnellement à la part du Groupe dans la société.

## 2.10 Regroupements d'entreprises

Les regroupements d'entreprises sont comptabilisés selon la méthode du coût d'acquisition. Les actifs, les passifs et passifs éventuels identifiables de la société acquise qui satisfont aux critères IFRS de reconnaissance sont comptabilisés à leur juste valeur à la date d'acquisition, à l'exception des actifs disponibles à la vente ou destinés à être cédés qui sont comptabilisés à leur juste valeur diminuée des coûts de cession.

Le coût d'un regroupement d'entreprises correspond :

- à la juste valeur, à la date d'échange, des actifs remis, des passifs encourus ou assumés et des instruments de capitaux propres émis par l'acquéreur, en échange du contrôle de l'entreprise acquise ; et
- au montant des coûts directement attribuables au regroupement d'entreprises.

L'écart entre le coût d'acquisition et la quote-part du Groupe dans les actifs nets acquis évalués à leur juste valeur est comptabilisé en écart d'acquisition.

Les ajustements des justes valeurs des actifs et passifs acquis dans le cadre de regroupements d'entreprises comptabilisés initialement sur la base de valeurs provisoires (du fait de travaux d'évaluation externe en cours ou d'analyses complémentaires restant à mener), sont comptabilisés comme des ajustements rétrospectifs de l'écart d'acquisition s'ils surviennent dans les 12 mois suivant la date d'acquisition. Au-delà de ce délai, ces ajustements sont comptabilisés, conformément à IAS 8, s'ils correspondent à des corrections d'erreur.

Les intérêts minoritaires dans l'entreprise acquise sont évalués sur la base de leur quote-part dans la juste valeur nette des actifs, passifs et passifs éventuels comptabilisés.

## 2.11 Conversion des états financiers exprimés en devises

Les états financiers de toutes les entités du Groupe dont la monnaie fonctionnelle est différente de celle du Groupe sont convertis selon les méthodes suivantes :

- les actifs et passifs des sociétés étrangères sont convertis en euros au taux de change de clôture ;
- les produits et les charges sont convertis en euros au taux de change moyen de l'exercice.

Les écarts de conversion en résultant sont inscrits directement en capitaux propres au poste « Écart de conversion ».

## 2.12 Comptabilisation des transactions en devises étrangères

Les transactions en devises étrangères sont converties en euros au cours de change en vigueur à la date d'opération. À la date de clôture du bilan, les actifs et passifs monétaires libellés en devises étrangères sont convertis en euros au cours de change de clôture de l'exercice. Les différences de change qui en résultent sont comptabilisées au compte de résultat en produit ou perte de change.

Les actifs et passifs non monétaires libellés en devises étrangères sont convertis au cours de change historique en vigueur à la date de transaction.



Les principaux cours de clôture et cours moyens retenus sont indiqués dans le tableau ci-dessous (présentant une unité de devise étrangère convertie en euros) :

	Taux clôture			Taux moyen		
	2008	2007	2006	2008	2007	2006
Dollar US (USD)	0,71081	0,67983	0,75945	0,67861	0,72682	0,79180
Livre sterling (GBP)	1,03099	1,36103	1,48965	1,24276	1,45660	1,46462
Dollar canadien (CAD)	0,58323	0,69367	0,65433	0,63491	0,68254	0,69940

Le taux moyen est déterminé en calculant la moyenne des taux de clôture mensuels sur l'année (sauf si la méthode s'avère inappropriée).

### 2.13 Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont comptabilisées au coût diminué des amortissements et dépréciations éventuels, sans prendre en compte les coûts d'emprunt qui sont comptabilisés en charges lorsqu'ils sont encourus. L'amortissement est calculé essentiellement selon la méthode linéaire sur la durée d'utilité de l'actif, qui est comprise entre 20 et 40 ans pour les constructions et entre 1 et 12 ans pour les installations techniques, matériels et outillages industriels. Pour certaines immobilisations complexes, chaque composant significatif possédant une durée d'utilité ou un mode d'amortissement spécifique est comptabilisé de manière individuelle, amorti sur sa durée d'utilisation propre et fait l'objet d'un suivi spécifique pour les dépenses ultérieures qui lui sont liées.

Les biens acquis en location-financement sont immobilisés pour la valeur la plus faible entre la valeur actualisée des paiements minimaux futurs et la juste valeur des biens loués. Ils sont amortis selon la méthode linéaire sur la période la plus courte entre leur durée d'utilité et la durée du contrat de location. Les coûts liés à ces biens sont comptabilisés dans le résultat avec les amortissements des autres biens similaires.

### 2.14 Contrats de location

Les contrats de location qui transfèrent au Groupe la quasi-totalité des risques et avantages inhérents à la propriété de l'actif loué ont la nature de contrats de location-financement. L'appréciation de ce transfert est effectuée à partir d'une analyse de plusieurs indicateurs comme (i) le transfert de la propriété du bien à la fin du contrat, (ii) l'existence d'une option incitative en fin de contrat, (iii) le fait que la durée du contrat couvre la majeure partie de la durée de vie du bien ou (iv) que la valeur actualisée des paiements minimaux prévus au contrat représente la quasi-totalité de la juste valeur du bien. Ils donnent lieu à la comptabilisation à l'actif du bien loué et au passif

d'une dette financière. À l'inverse, les contrats qui ne sont pas qualifiés de contrats de location-financement ont la nature de contrats de location simple. Les paiements effectués au titre de ces contrats sont comptabilisés en charges de manière linéaire sur la durée des contrats.

### 2.15 Écarts d'acquisition

L'écart d'acquisition est comptabilisé à son coût à la date d'acquisition, c'est-à-dire pour l'écart constaté entre le coût du regroupement d'entreprises et la part du Groupe dans les actifs nets acquis évalués à leur juste valeur. L'écart d'acquisition est présenté dans la devise de la filiale/entreprise associée acquise, comptabilisé à son coût diminué des pertes de valeur éventuelles et converti en euros au cours de change en vigueur à la date de clôture. Les écarts d'acquisition ne sont pas amortis mais font l'objet d'un test de dépréciation annuel.

### 2.16 Immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles correspondent principalement à des projets de développement immobilisés, à des marques, à des droits d'utilisation de brevets et à des relations contractuelles avec les clients. Les immobilisations incorporelles acquises dans le cadre d'un regroupement d'entreprises sont comptabilisées à leur juste valeur à la date d'acquisition. Pour les montants significatifs, Thomson s'appuie sur des évaluateurs indépendants pour déterminer la juste valeur de ces immobilisations incorporelles acquises. Les immobilisations incorporelles acquises séparément sont enregistrées à leur coût d'acquisition et les immobilisations générées en interne à leur coût de production. Les coûts d'emprunt sont comptabilisés en charges au moment où ils sont encourus. Le coût d'acquisition comprend le prix d'achat majoré de tous les coûts associés et directement attribuables à l'acquisition et à la mise en service de l'immobilisation. Tous les autres coûts, y compris ceux encourus pour générer certains actifs en interne comme les

marques, les listes de clients et autres éléments similaires, sont comptabilisés en charges au moment où ils sont encourus. Les immobilisations incorporelles à durée de vie définie sont amorties sur leur durée d'utilité et sont dépréciées en cas de perte de valeur identifiée. Les immobilisations incorporelles à durée de vie indéterminée ne sont pas amorties mais font l'objet d'un test de dépréciation annuel. Selon la nature et l'utilisation des immobilisations incorporelles, l'amortissement de ces actifs est comptabilisé dans l'un des postes suivants : « Coût de l'activité », ou « Frais commerciaux et administratifs » ou « Autres produits (charges) » ou « Frais de recherche et développement ».

#### (a) Projets de recherche et développement

Les dépenses liées aux activités de recherche sont comptabilisées en charges au moment où elles sont encourues. Les coûts de développement sont comptabilisés en charges lorsqu'ils sont encourus, sauf si le projet auquel ils se rapportent satisfait aux conditions de comptabilisation à l'actif d'IAS 38. Les projets de développement comptabilisés à l'actif sont ceux ayant pour objectif le développement de nouveaux procédés ou l'amélioration notable de procédés existants, qui sont considérés comme techniquement viables et dont il est attendu des bénéfices économiques futurs pour le Groupe. Les projets de développement sont comptabilisés à leur coût diminué des amortissements et des dépréciations éventuelles. Ce coût inclut l'ensemble des coûts directs de personnel (y compris les coûts des avantages postérieurs à l'emploi), des coûts des matériaux ainsi que des coûts des prestations externes nécessaires pour le projet de développement considéré. Ils sont amortis sur une durée d'un à cinq ans à compter de la production commerciale des produits liés, sur la base des unités vendues, ou sur la base des unités produites ou selon la méthode linéaire.

#### (b) Marques et brevets

Les brevets sont amortis de manière linéaire sur leur durée d'utilité attendue. Les marques sont considérées comme ayant une durée d'utilité indéterminée. Elles ne sont donc pas amorties mais font l'objet d'un test de dépréciation annuel en application d'IAS 36. À ce stade, les facteurs importants ayant conduit à apprécier le caractère indéterminé de la durée d'utilité des marques ont été principalement leur positionnement sur le marché en termes de volume d'activité, de présence internationale et de notoriété, ainsi que leur rentabilité à long terme attendue.

Les marques acquises lors de regroupement d'entreprises ont été évaluées sur la base des redevances qui seraient versées pour l'utilisation de celles-ci, si Thomson n'en était pas propriétaire.

#### (c) Relations contractuelles avec les clients

Les relations contractuelles avec les clients qui sont acquises dans le cadre de regroupements d'entreprises sont amorties sur la durée d'utilité attendue des relations qui varie entre 8 et 20 ans et qui prend en compte les renouvellements probables des contrats long terme avec les clients. Les contrats ont généralement une durée comprise entre un et cinq ans. La méthode d'évaluation initiale est généralement réalisée sur la base des flux de trésorerie futurs actualisés correspondants au portefeuille de clientèle à la date d'acquisition.

#### (d) Autres immobilisations incorporelles

Ce poste comprend principalement les logiciels acquis ou développés en interne.

### 2.17 Dépréciation des immobilisations incorporelles, des écarts d'acquisition et des immobilisations corporelles

Les écarts d'acquisition, les immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée et les projets de développement en-cours font l'objet d'un test de dépréciation chaque année en septembre, ainsi qu'à chaque fois que des indicateurs montrent qu'une perte de valeur a pu être encourue. Toutefois du fait de la dégradation de l'environnement économique au second semestre de l'année, de l'évolution des résultats financiers 2008 du Groupe et des changements de stratégie consécutifs à la nomination de certains nouveaux Directeurs Exécutifs à la fin de l'année 2008, les projections d'activité et les flux de trésorerie futurs ont été revus au cours du dernier trimestre 2008, ce qui a nécessité un test de dépréciation à fin décembre 2008 en prenant en compte les dernières prévisions pour 2009 ainsi que toute décision qui aurait un impact sur les hypothèses clés utilisées pour déterminer la valeur recouvrable des Unités de Reporting.

Pour réaliser le test de dépréciation, chaque écart d'acquisition est alloué à l'unité génératrice de trésorerie (UGT) ou au groupe d'UGT qui représente le niveau le plus bas auquel l'écart d'acquisition est suivi pour les besoins de gestion interne. Au sein de Thomson, le niveau le plus bas qui reflète la façon dont le Groupe gère ses activités coïncide généralement avec le niveau d'information qui est donné au Comité Exécutif pour la gestion des opérations.

Les immobilisations corporelles et incorporelles à durée de vie finie font l'objet de test de dépréciation uniquement lorsque, à la date de clôture, des événements ou des circonstances indiquent qu'une perte de valeur a pu être subie. Les principaux indicateurs d'un risque de perte de valeur de ces immobilisations incluent l'existence de changements significatifs dans l'environnement économique des actifs, une baisse importante dans les performances économiques attendues des actifs ou une baisse importante du chiffre d'affaires ou de la part de marché du Groupe.

Le test de dépréciation consiste à comparer la valeur nette comptable de l'actif avec sa valeur recouvrable, celle-ci étant définie comme le montant le plus élevé de la juste valeur (diminuée du coût de cession) et de la valeur d'utilité.

La valeur d'utilité correspond à la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs attendus de l'actif ou du groupe d'actifs testé.

La juste valeur (diminuée du coût de cession) correspond au montant qui peut être obtenu de la vente d'un actif (ou d'une UGT) lors d'une transaction dans des conditions de concurrence normale entre des parties bien informées et consentantes, diminué des coûts de sortie. Elle peut être déterminée en utilisant un prix de marché pour l'actif (ou pour l'UGT) ou en utilisant une méthode basée sur les flux futurs de trésorerie actualisés établis dans la perspective d'une valeur de marché qui inclut les entrées et les sorties de trésorerie futures estimées susceptibles d'être générées par des restructurations futures ou par l'amélioration ou l'accroissement de la performance de l'actif mais qui exclut les synergies attendues avec d'autres UGT du Groupe.

Pour déterminer la valeur recouvrable, le Groupe utilise des estimations des flux futurs de trésorerie avant impôt actualisés, générés par l'actif incluant une valeur terminale le cas échéant. Ces flux sont normalement issus des budgets les plus récents approuvés par le Comité Exécutif du Groupe. Les flux de trésorerie estimés sont actualisés en utilisant un taux de marché long terme avant impôt, qui reflète la valeur temps de l'argent et les risques spécifiques des actifs. L'ensemble de la méthodologie et des hypothèses utilisées par le Groupe sont détaillées dans la note 14.

Lorsque la valeur recouvrable de l'actif (ou du groupe d'actifs) est inférieure à sa valeur nette comptable, une dépréciation est comptabilisée dans les « Pertes de valeur sur actifs non courants opérationnels » des activités poursuivies ou selon le

cas en résultat des activités arrêtées ou en cours de cession ou en coûts de restructuration. Conformément à la norme IAS 36, une dépréciation comptabilisée sur un écart d'acquisition ne peut jamais faire l'objet d'une reprise.

## 2.18 Actifs non courants destinés à être cédés et activités arrêtées ou en cours de cession

### (a) Actifs non courants destinés à être cédés

Les actifs non courants (ou groupe destiné à être cédé) sont classés comme « détenus en vue de la vente » dès lors que leur valeur comptable est recouverte principalement par le biais d'une transaction de vente plutôt que par leur utilisation continue. Ce classement implique que les actifs (ou le groupe destiné à être cédé) sont disponibles en vue de leur vente immédiate et que celle-ci est hautement probable. Les actifs non courants (ou un groupe destiné à être cédé) classés comme « détenus en vue de la vente » sont évalués au montant le plus bas entre leur valeur comptable et leur juste valeur diminuée des coûts de cession. Toute réduction de valeur des actifs (ou du groupe destiné à être cédé) à la juste valeur diminuée des coûts de cession est comptabilisée en résultat.

### (b) Activités arrêtées ou en cours de cession

Une activité arrêtée ou en cours de cession est une composante du Groupe dont celui-ci s'est séparé (par sa vente ou d'une autre manière) ou qui est détenue en vue de sa vente. Pour être classées en « Activités arrêtées ou en cours de cession », les activités doivent avoir été arrêtées ou être préalablement classées en « Actifs destinés à être cédés ». L'activité arrêtée ou en cours de cession est clairement distinguée du reste du Groupe, sur le plan opérationnel et pour la communication d'informations financières et représente une ligne d'activité ou une région géographique principale et distincte, fait partie d'un plan de cession ou d'abandon unique et coordonné ou est une filiale acquise exclusivement dans le but de la revente.

Le résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession est présenté sur une ligne distincte du compte de résultat, une analyse détaillée de ce montant étant donné dans la note 12. Certains éléments du compte de résultat des exercices précédents ont fait l'objet de reclassements pour présenter sur une ligne distincte le résultat des activités remplissant les critères d'IFRS 5 pour être considérées comme arrêtées ou en cours de cession (voir note 4 concernant ce reclassement). Dans le tableau des flux de trésorerie, les flux liés à ces activités sont présentés de manière séparée des flux des activités poursuivies.

## 2.19 Stocks

Les stocks sont évalués à leur coût d'acquisition ou à leur coût de production. Les coûts de production comprennent les coûts directs de matière première, les coûts de personnel et une partie des frais généraux représentatifs des coûts indirects de production, et excluent les frais généraux administratifs. Le coût des stocks vendus est déterminé en utilisant la méthode du coût unitaire moyen pondéré ou la méthode du premier entré – premier sorti, selon la nature du stock concerné. Une dépréciation est constatée lorsque la valeur comptable des stocks est supérieure à leur valeur nette de réalisation.

## 2.20 Avances sur contrats clients

Dans le cadre normal de ses activités, généralement au sein de la Division Technicolor, Thomson accorde à ses clients des avances de trésorerie. Celles-ci font en général partie d'une relation ou d'un contrat long terme et peuvent prendre des formes variées. Les avances sur contrat clients sont principalement versées aux clients avec lesquels le Groupe possède des contrats de service long terme. Elles sont généralement payées par le Groupe aux clients en contrepartie de différents engagements sur la durée des contrats. Ces contrats donnent au Groupe un droit exclusif de prestation de service sur une zone géographique spécifique et pour une durée contractuelle (en général d'un à cinq ans). Ils comprennent des clauses qui définissent le tarif et les volumes des services à fournir, ainsi que d'autres termes et conditions.

Ces avances sont considérées comme des « actifs non courants », enregistrées en « Avances sur contrats clients » et amorties en déduction du chiffre d'affaires, en fonction des unités produites ou à l'avancement du traitement des films.

## 2.21 Actifs financiers

Les actifs financiers sont classés dans les catégories suivantes : actifs financiers à la juste valeur en contrepartie du compte de résultat, prêts et créances et actifs financiers disponibles à la vente. Le classement dépend de l'objectif pour lequel les actifs ont été acquis. La Direction du Groupe détermine le classement des actifs financiers lors de leur comptabilisation initiale et réévalue cette affectation à chaque arrêté. Les actifs financiers sont reconnus à la date de transaction – moment où le Groupe s'engage pour acheter ou vendre l'actif – à leur juste valeur augmentée des coûts de transactions à l'exception des actifs financiers à la juste valeur en contrepartie du compte de résultat, lesquels sont comptabilisés initialement à leur juste valeur, les frais de transaction liés étant enregistrés en charges.

### (a) Actifs à la juste valeur en contrepartie du compte de résultat

Cette catégorie est divisée en deux sous-catégories : les actifs financiers détenus à des fins de transactions et ceux désignés lors de leur comptabilisation initiale comme étant à la juste valeur en contrepartie du compte de résultat. Un actif financier est classé dans cette catégorie s'il est acquis principalement en vue d'être vendu à court terme. Les instruments dérivés sont également considérés comme des instruments détenus à des fins de transactions sauf s'ils sont désignés comme instruments de couverture. Les actifs de cette catégorie sont présentés en actifs courants quand ils sont détenus à des fins de transactions, ou s'ils vont être réalisés dans les 12 mois suivant la date de clôture. Les actifs à la juste valeur en contrepartie du compte de résultat sont évalués par la suite à leur juste valeur et les ajustements de juste valeur liés, y compris les intérêts et les produits de dividendes, sont enregistrés dans le compte de résultat au sein du poste « Autres produits (charges) financiers nets », au cours de la période où ils surviennent.

### (b) Prêts et créances

Les prêts et créances sont des actifs financiers non dérivés à paiements déterminés ou déterminables qui ne sont pas cotés sur un marché actif. Ils sont présentés dans les actifs courants au sein du poste « Clients et effets à recevoir », sauf pour ceux dont la maturité est supérieure à 12 mois suivant la date de clôture. Ceux-ci sont classés en actifs non courants. Les prêts et créances sont évalués postérieurement à leur comptabilisation initiale au coût amorti calculé selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

### (c) Actifs financiers disponibles à la vente

Les actifs financiers disponibles à la vente sont les actifs financiers non dérivés qui sont désignés comme étant disponibles à la vente ou ne sont pas classés dans une autre des catégories d'actifs financiers. Ils sont présentés dans les actifs non courants, sauf si la Direction du Groupe a l'intention de les céder dans les 12 mois suivant la date de clôture.

Les actifs disponibles à la vente du Groupe sont principalement constitués d'actions cotées ainsi que d'investissements dans des sociétés non cotées. Ils sont évalués à leur juste valeur et les variations de valeur temporaires sont enregistrées dans les capitaux propres, sauf la partie correspondant aux gains et pertes de change sur les titres monétaires (instruments de dette) dénommés en monnaie étrangère qui est comptabilisée en résultat. Lorsque les titres sont cédés ou dépréciés, les ajustements de juste valeur cumulés dans les capitaux propres

sont recyclés dans le compte de résultat au sein du poste « Autres produits (charges) financiers nets ».

L'investissement financier dans Videocon a été déprécié par contrepartie du compte de résultat dans la mesure où la valeur cotée du titre était significativement inférieure à la valeur comptable depuis plus de 9 mois.

Les intérêts sur les actifs financiers disponibles à la vente, calculés selon la méthode du taux d'intérêt effectif sont comptabilisés en résultat. Enfin, les dividendes afférents à un instrument de capitaux propres sont comptabilisés en résultat dès que le droit du Groupe d'en recevoir le paiement est établi.

#### **Décomptabilisation**

Un actif financier est décomptabilisé quand les droits contractuels sur les flux de trésorerie liés à celui-ci arrivent à expiration ou ont été transférés ainsi que la quasi-totalité des risques et avantages inhérents à la propriété de l'actif.

#### **Détermination de la juste valeur**

La juste valeur des investissements cotés est basée sur leur cours du jour à la date de clôture. Si le marché d'un actif financier n'est pas actif (ainsi que pour les investissements non cotés), le Groupe détermine la juste valeur en utilisant des techniques d'évaluation. Ces dernières incluent l'utilisation de transactions récentes dans des conditions de concurrence normale entre parties informées et consentantes, si elles sont disponibles, la référence à la juste valeur actuelle d'un autre instrument identique en substance, l'analyse des flux de trésorerie actualisés et les modèles de valorisation des options, en utilisant au maximum des données du marché et en se fondant aussi peu que possible sur des données internes au Groupe.

#### **Dépréciation des actifs financiers**

À chaque date de clôture, le Groupe apprécie s'il existe une indication objective de dépréciation d'un actif financier ou d'un groupe d'actifs financiers. Une baisse importante ou prolongée (plus de 9 mois) de la juste valeur d'un instrument de capitaux propres en deçà de son coût constitue également une indication objective de dépréciation. Si une telle indication existe pour des actifs financiers disponibles à la vente, la perte cumulée – qui correspond à la différence entre le coût d'acquisition et la juste valeur actuelle, diminuée de toute perte de valeur sur cet actif précédemment comptabilisée en résultat – est sortie des capitaux propres et comptabilisée en résultat. Les pertes

de valeur comptabilisées en résultat sur les instruments de capitaux propres classés en actifs financiers disponibles à la vente ne font jamais l'objet d'une reprise dans le compte de résultat, sauf si les instruments de capitaux propres sont vendus.

## **2.22 Passifs financiers et instruments de capitaux propres émis par le Groupe**

### **Classement en dettes ou en capitaux propres**

Les dettes et les instruments de capitaux propres sont classés soit en dettes financières soit en capitaux propres selon la substance de l'arrangement contractuel.

### **Instruments de capitaux propres**

Un instrument de capitaux propres est tout contrat mettant en évidence un intérêt résiduel dans les actifs d'une entité après déduction de tous ses passifs. Les instruments de capitaux propres émis par le Groupe sont comptabilisés pour la valeur des ressources perçues, nette des coûts directs d'émission.

### **Titres super subordonnés**

Le 26 septembre 2005, Thomson a procédé à une émission de titres super subordonnés, à durée indéterminée, pour un montant nominal de 500 millions d'euros. En raison du caractère à durée indéterminée et subordonné de ces titres, ainsi que de la nature optionnelle du coupon, les titres sont enregistrés dans les capitaux propres pour leur valeur nette reçue de 492 millions d'euros (prix d'émission minoré des frais de transaction). Aucun instrument dérivé n'a été identifié car les clauses prévues et détaillées en note 23 sont en dehors du champ de la définition d'un dérivé selon IAS 39 (la clause de changement de contrôle est un événement non financier exclu de la définition d'un dérivé selon IAS 39). Pour plus d'information, voir note 23.4.

Les objectifs, politiques et processus de gestion du capital du Groupe sont décrits dans les notes 23, 24 et 27.

### **Instruments composés / hybrides**

#### **(a) Instruments composés / Obligations convertibles**

Un instrument composé est un instrument financier qui contient à la fois une composante de passif financier et une composante de capitaux propres. La composante de capitaux propres (option d'échange ou de conversion en actions Thomson) confère au porteur de l'instrument une option de conversion de l'instrument financier en instrument de capitaux propres de l'entité.



En application d'IAS 32, le Groupe présente séparément dans son bilan les composantes de passif financier et de capitaux propres de ces obligations, conformément à la substance de l'accord contractuel et aux définitions d'un passif financier et d'un instrument de capitaux propres. La composante dette est évaluée sur la base de la juste valeur d'une dette comparable non assortie de la composante capitaux propres associée (la juste valeur est déterminée à partir des flux de trésorerie futurs actualisés au taux du marché pour un instrument similaire sans l'option de conversion). La valeur comptable de l'instrument de capitaux propres représentée par l'option de conversion en actions de Thomson est ensuite déterminée en déduisant la juste valeur de la dette de la juste valeur de l'instrument financier composé pris dans son ensemble. Les coûts de transaction liés à l'émission d'un instrument financier composé sont affectés aux composantes passif financier et capitaux propres de l'instrument au prorata de la répartition du produit de l'émission.

**(b) Instruments hybrides (obligations convertibles en dollar US, émises en septembre 2004)**

Les options de conversion incorporées dans des obligations convertibles dénommées en devises sont isolées en tant qu'instruments dérivés et remesurées à la juste valeur avec la contrepartie inscrite en résultat à chaque arrêté. Bien que ce type d'instruments ne soit pas explicitement traité par IAS 32, l'IFRIC a conclu en avril 2005 que de telles options ne remplissaient pas la définition d'instruments de capitaux propres dans la mesure où leur dénouement pour un montant fixe de devises pouvait représenter un montant variable de trésorerie (le détenteur peut exercer l'option de recevoir un nombre fixe d'actions par la conversion d'un actif financier dont le montant en euros n'est pas fixe). En septembre 2005, cette décision a été confirmée par l'IASB qui a refusé d'amender IAS 32 pour modifier le traitement des obligations convertibles libellées en devises.

## 2.23 Emprunts

Les emprunts sont évalués initialement à la juste valeur, diminuée des coûts de transaction directement attribuables à l'opération. Par la suite, ils sont évalués à leur coût amorti en utilisant la méthode du taux d'intérêt effectif. Toute différence entre les produits d'émission nets des coûts de transaction et la valeur de remboursement est constatée au compte de résultat sur la durée de vie des emprunts selon la méthode du taux d'intérêt effectif. Les emprunts sont considérés comme

des passifs courants, sauf si le Groupe détient un droit inconditionnel de différer le remboursement du passif au-delà d'une période de 12 mois après la date de clôture. Pour plus d'information, voir note 26.

## 2.24 Créances clients et dettes fournisseurs

Les créances clients et les dettes fournisseurs font partie des actifs et passifs financiers courants. Ils sont évalués, à la date de comptabilisation initiale, à la juste valeur de la contrepartie à recevoir ou à donner. Cette valeur est en général la valeur nominale, en raison de l'intervalle de temps assez court existant entre la reconnaissance de l'instrument et sa réalisation (actif) ou son remboursement (passif).

Le Groupe évalue à chaque arrêté s'il existe une indication objective de dépréciation d'une créance client. Si une telle indication existe, le montant de la perte de valeur est égal à la différence entre la valeur comptable de la créance et la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs estimés. Une créance est décomptabilisée lorsqu'elle est cédée sans recours et qu'il est démontré que le Groupe a transféré la quasi-totalité des risques et avantages significatifs liés à la propriété de la créance et n'a plus aucune implication continue dans l'actif transféré.

## 2.25 Instruments dérivés

Le Groupe utilise des instruments dérivés à des fins de couverture pour, notamment, réduire son exposition au risque de change et de fluctuation des taux d'intérêt. Ces instruments comprennent des accords de swap de taux d'intérêt, de devises, des options de change et des contrats de change à terme. Lorsque les conditions nécessaires sont remplies, ils sont comptabilisés selon la comptabilité de couverture.

Les instruments dérivés peuvent être désignés comme des instruments de couverture dans une des trois relations de couverture suivantes :

- une couverture de juste valeur, permettant de couvrir le risque de variation de juste valeur de tout élément d'actif ou de passif ;
- une couverture de flux futurs de trésorerie, permettant de couvrir le risque de variation de valeur des flux futurs de trésorerie rattachés à des actifs ou passifs futurs ;
- une couverture des investissements nets dans des activités à l'étranger, permettant de couvrir les intérêts du Groupe dans les actifs nets de ces activités.



Les instruments dérivés sont comptabilisés selon les principes de comptabilité de couverture dès lors que les conditions suivantes sont remplies :

- à la date de sa mise en place, il existe une désignation et une documentation formalisées décrivant la relation de couverture ;
- le Groupe s'attend à ce que la couverture soit hautement efficace, son efficacité peut être mesurée de façon fiable et la couverture est déterminée comme hautement efficace durant toute sa durée.

L'application de la comptabilité de couverture a les conséquences suivantes :

- pour les couvertures de juste valeur d'actifs ou de passifs existants, la partie couverte de ces éléments est évaluée au bilan à sa juste valeur. La variation de cette juste valeur est enregistrée en contrepartie du compte de résultat, où elle est compensée par les variations symétriques de juste valeur des instruments financiers de couverture, dans la limite de leur efficacité ;
- pour les couvertures de flux futurs de trésorerie, la partie efficace de la variation de juste valeur de l'instrument de couverture est enregistrée directement en contrepartie des capitaux propres, la variation de juste valeur de la partie couverte de l'élément couvert n'étant pas enregistrée au bilan. La variation de juste valeur de la part inefficace est comptabilisée quant à elle en résultat. Les montants enregistrés en capitaux propres sont repris au compte de résultat au moment où les transactions couvertes impactent le compte de résultat. Le délai moyen entre la mise en place de la couverture et la comptabilisation de son impact en résultat est généralement inférieur à 6 mois, sauf pour l'activité de licences et certaines activités liées à des contrats long terme pour lesquels le délai peut atteindre une année ;
- pour les couvertures d'investissements nets, la partie efficace de la variation de juste valeur de l'instrument de couverture est enregistrée directement en contrepartie des capitaux propres. La variation de valeur de la part inefficace est comptabilisée quant à elle en résultat. Les montants enregistrés en capitaux propres sont repris au compte de résultat au moment où l'investissement est cédé.

Les instruments dérivés qui ne sont pas éligibles à la comptabilité de couverture sont évalués à la juste valeur. Toute variation de juste valeur sur ces instruments est comptabilisée en résultat.

## 2.26 Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie incluent les disponibilités en caisse, les dépôts à vue, et les placements à court terme, très liquides dont la maturité d'origine n'excède pas trois mois, c'est-à-dire les placements qui sont facilement convertibles en un montant connu de trésorerie et qui sont soumis à un risque négligeable de changement de valeur. Les découverts bancaires sont inclus dans les dettes financières courantes au bilan.

## 2.27 Actions propres

Les actions propres sont enregistrées pour leur coût d'acquisition en diminution des capitaux propres. Les résultats liés à la cession ou l'annulation de ces actions sont enregistrés directement en capitaux propres.

## 2.28 Coûts liés aux opérations de capital

Les frais externes directement attribuables à des opérations sur les capitaux propres sont comptabilisés en diminution des capitaux propres.

## 2.29 Impôts différés et exigibles

Les impôts différés résultent :

- des différences temporelles entre la base imposable des actifs et passifs et leur valeur comptable dans le bilan consolidé du Groupe ; et
- des pertes fiscales et des crédits d'impôt non utilisés reportables.

Le calcul des impôts différés sur l'ensemble des différences temporelles est réalisé par entité (ou groupe d'entités) fiscale en utilisant la méthode du « report variable ».

Tous les passifs d'impôts différés sont comptabilisés sauf :

- si l'impôt résulte de la comptabilisation initiale d'un écart d'acquisition, ou de la comptabilisation initiale d'un actif ou d'un passif dans une transaction qui n'est pas un regroupement d'entreprises et qui, à la date d'opération, n'affecte ni le bénéfice comptable, ni le bénéfice imposable ou la perte fiscale ; et
- pour les différences temporelles taxables liées à des participations dans les filiales, entreprises associées et coentreprises, lorsque le Groupe est capable de contrôler la date à laquelle la différence temporelle s'inversera et s'il est probable que la différence ne se réalisera pas dans un avenir prévisible.

Des actifs d'impôts différés sont comptabilisés :

- pour toute différence temporelle déductible, dans la mesure où il est probable qu'un bénéfice imposable, sur lequel ces différences temporelles déductibles pourront être imputées, sera disponible, à moins que l'actif d'impôt différé ne soit généré par la comptabilisation initiale d'un actif ou d'un passif dans une transaction qui n'est pas un regroupement d'entreprises et qui, au moment de la transaction, n'affecte ni le bénéfice comptable, ni le bénéfice imposable (perte fiscale) ; et
- pour le report en avant de pertes fiscales et de crédits d'impôt non utilisés dans la mesure où il est probable que le Groupe disposera de bénéfices imposables futurs sur lesquels ces pertes fiscales et crédits d'impôt non utilisés pourront être imputés.

La valeur recouvrable des actifs d'impôts différés est revue à chaque date de clôture et réduite dans la mesure où il n'est plus probable qu'un bénéfice imposable suffisant soit disponible pour permettre l'utilisation de l'avantage de tout ou partie de ces actifs d'impôt différé.

Les actifs et passifs d'impôts différés sont évalués aux taux d'impôt dont l'application est attendue sur l'exercice au cours duquel l'actif sera réalisé ou le passif réglé, sur la base des taux d'impôt (et réglementations fiscales) qui ont été adoptés ou quasiment adoptés à la date de clôture. Les impôts différés sont classés en actifs et passifs non courants.

L'impôt sur les résultats comprend l'impôt exigible et différé. L'impôt exigible et différé est directement débité ou crédité dans les capitaux propres si l'impôt concerne des éléments qui ont été directement crédités ou débités dans les capitaux propres, lors du même exercice ou d'un exercice différent.

## 2.30 Avantages postérieurs à l'emploi et autres avantages au personnel

### (a) Avantages postérieurs à l'emploi

Il existe dans le Groupe différents régimes de retraite au bénéfice de certains salariés. Les contributions versées liées aux plans à contributions définies - c'est-à-dire à des plans de retraite dans lesquels le Groupe paye des contributions fixes et n'a plus aucune obligation juridique ou implicite de payer des contributions complémentaires (par exemple, si le fonds ne détient pas suffisamment d'actifs pour payer à tous les

employés les avantages acquis au cours des exercices passés et en-cours) - sont enregistrées en charges au moment où elles sont dues.

Les autres régimes de retraite sont analysés comme des plans à prestations définies (c'est-à-dire des plans de retraite qui prévoient un montant de prestation qu'un employé recevra lors de sa retraite, généralement basé sur un ou plusieurs facteurs tels que l'âge, les années d'ancienneté et le salaire) et sont comptabilisés au bilan sur la base d'une évaluation actuarielle des engagements à la date de clôture, diminuée de la juste valeur des actifs du régime qui leur sont dédiés.

Le mode d'évaluation retenu est fondé sur la méthode des unités de crédit projetées. La valeur actualisée des obligations du Groupe est déterminée à hauteur des droits acquis par chaque salarié à la date d'évaluation, par application de la formule d'attribution des droits définie pour chaque régime. L'évaluation est réalisée chaque année par des actuaires indépendants en fonction d'hypothèses démographiques et financières telles que la mortalité, la rotation du personnel, l'évolution des salaires, les taux d'actualisation et les taux de rentabilité attendus des fonds investis en garantie des plans de retraite.

Le coût de l'actualisation et le rendement attendu des actifs sont comptabilisés en charges financières nettes (voir note 10).

Selon la norme IAS 19 révisée, les gains et pertes actuariels nets cumulés de l'exercice sont comptabilisés immédiatement dans le montant de la provision pour retraite et avantages assimilés en contrepartie d'une diminution ou augmentation des capitaux propres au sein de l'État des Profits et Pertes Comptabilisés.

### (b) Autres avantages au personnel à long terme

Les engagements au titre des autres avantages à long terme (médailles du travail) sont également évalués sur la base de méthodes actuarielles. Les écarts actuariels sur ces engagements sont comptabilisés immédiatement en résultat.

## 2.31 Paiement sur la base d'actions

Le Groupe a accordé des options dont certaines sont réglées en instruments de capitaux propres et d'autres en trésorerie. En application d'IFRS 2, l'avantage accordé aux salariés au titre des plans de stock-options, évalué au moment de l'attribution de l'option, constitue un complément de rémunération.

Les plans d'attributions d'actions dénoués en instruments de capitaux propres sont évalués à la date d'attribution sur la base de la juste valeur des instruments de capitaux propres accordés. Ils sont comptabilisés comme des charges de personnel, linéairement sur la durée d'acquisition des droits (généralement de 3 à 4 ans), en prenant en compte l'estimation du Groupe du nombre d'options qui seront acquises à la fin de la période d'acquisition. Par ailleurs, pour les plans d'attribution d'actions dénoués en trésorerie, une dette correspondant à la part de biens ou services reçus par le Groupe est comptabilisée pour la juste valeur de ces biens ou services et est recalculée à chaque date de clôture avec les changements de juste valeur enregistrés en contrepartie du compte de résultat. De plus, pour les plans basés sur des conditions de performance hors marché, la probabilité de réaliser la performance est estimée chaque année et la charge est ajustée en conséquence.

La juste valeur des instruments, et particulièrement des options attribuées, est déterminée en utilisant le modèle d'évaluation Black & Scholes, qui prend en compte une réestimation annuelle du nombre attendu d'options exerçables. La charge comptabilisée est ajustée en conséquence.

## 2.32 Provisions

Une provision est constituée lorsque, à la date de clôture, le Groupe a une obligation résultant d'un événement passé et dont il est probable qu'elle engendrera une sortie de ressources représentative d'avantages économiques futurs dont le montant peut être estimé de façon fiable.

L'obligation peut découler d'un contrat, de dispositions légales ou réglementaires ou de toute jurisprudence, ou encore être implicite dès lors que, par ses pratiques passées, par sa politique affichée ou par une déclaration récente suffisamment explicite, le Groupe a créé chez ces tiers une attente fondée qu'il assumera ce passif.

Le montant comptabilisé en provision représente la meilleure estimation de la dépense nécessaire à l'extinction de l'obligation actuelle à la date de clôture. Si le montant de l'obligation ne peut être évalué avec une fiabilité suffisante, aucune provision n'est comptabilisée mais une description de cette obligation est présentée dans les notes annexes aux états financiers.

Si l'effet de l'actualisation est significatif, le montant de la provision comptabilisée correspond à la valeur actualisée

des dépenses que le Groupe s'attend à devoir encourir pour éteindre l'obligation correspondante. Cette valeur actualisée est déterminée à partir de taux d'actualisation avant impôts reflétant l'estimation de la valeur temps de l'argent. L'effet de la désactualisation est enregistré en « charges financières nettes ».

### Provisions pour restructuration :

Le Groupe comptabilise une provision pour restructuration au cours de l'exercice dès lors qu'il a une obligation implicite vis-à-vis de tiers, ayant pour origine une décision du Groupe matérialisée avant la date de clôture par :

- l'existence d'un plan détaillé et formalisé précisant les sites concernés, la localisation, la fonction et le nombre approximatif des personnes concernées, la nature des dépenses qui seront engagées et la date de mise en œuvre du plan ; et
- l'annonce de ce plan aux tiers concernés par celui-ci.

La provision n'inclut que les dépenses directement liées au plan.

## 2.33 Revenus

Les revenus sont évalués à la juste valeur de la contrepartie reçue ou à recevoir, en tenant compte du montant de toute remise commerciale ou rabais sur quantités consentis par l'entreprise, y compris l'amortissement des avances sur contrats clients.

Si le montant du paiement différé est significatif, la juste valeur du revenu correspond à la valeur actualisée des paiements futurs à recevoir.

### (a) Vente de biens

Les ventes de biens sont comptabilisées lors du transfert des risques et des avantages inhérents à la propriété des biens, qui survient généralement au moment de l'expédition.

### (b) Contrats de service

Le Groupe signe des contrats qui donnent au Groupe un droit exclusif de prestation de service sur une zone géographique spécifique et pour une durée contractuelle (en général de 1 à 5 ans). Ces contrats comprennent des clauses qui définissent le tarif et les volumes des services à fournir, ainsi que d'autres termes et conditions.

Le revenu est comptabilisé lors du transfert des risques et des avantages inhérents à la propriété, qui survient généralement, selon les termes spécifiques du contrat, au moment de la duplication ou de la livraison.

### (c) Redevances

Les accords de licence prévoient généralement une redevance dont le montant est déterminé à la date de livraison pour chaque produit livré à un tiers par un licencié.

Le montant brut des redevances est déterminé sur une base trimestrielle, conformément au contrat de licence.

### (d) Contrats long terme

Une partie des activités de la Division Thomson Grass Valley, notamment Grass Valley, consiste à définir, suivre, intégrer et développer des systèmes de diffusions. Compte tenu de la nature de cette activité, la date de démarrage du contrat et la date d'achèvement se situent en général dans des périodes différentes. Par conséquent, les produits et les coûts liés à ces contrats sont comptabilisés selon la méthode du pourcentage d'avancement et toute perte probable sur un contrat en cours est immédiatement comptabilisée en charges dès qu'elle est identifiée.

### 2.34 Résultat par action

Le résultat de base par action est calculé en divisant le résultat attribuable aux porteurs d'actions ordinaires de la société mère par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de la période, en excluant les actions propres détenues par le Groupe.

Le résultat dilué par action est calculé en divisant le résultat attribuable aux porteurs d'actions ordinaires de la société

mère par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation au cours de la période en prenant pour hypothèses que tous les instruments potentiellement dilutifs sont convertis et que le produit supposé de la conversion de ces instruments a été utilisé pour acquérir des actions du Groupe au cours moyen de marché de la période ou de la période durant laquelle ces instruments étaient en circulation.

Les instruments potentiellement dilutifs comprennent :

- les options d'achat émises, si elles sont dilutives ;
- les instruments émis dans le cadre de plans de stock-option mis en place par la Direction du Groupe, dans la mesure où le cours moyen des actions du Groupe est supérieur aux prix d'exercice ajustés de ces instruments ; et
- les actions dont l'émission est conditionnelle aux obligations convertibles en-cours, si elles sont dilutives.

### 2.35 Parties liées

Une partie est liée au Groupe dans les cas suivants :

- directement ou indirectement par le biais d'un ou de plusieurs intermédiaires, la partie (i) contrôle le Groupe, est contrôlée par lui, ou est soumise à un contrôle commun, (ii) détient dans le Groupe une participation qui lui permet d'exercer une influence notable sur elle ;
- la partie est une entreprise associée ;
- la partie est une coentreprise dans laquelle le Groupe est un coentrepreneur ;
- la partie ou l'un de ses administrateurs fait partie du Conseil d'administration ou du Comité Exécutif du Groupe ou est un des membres proches de la famille de tout individu visé par les situations ci-dessus.

## Note 3

### Principes comptables du Groupe sujets à estimations et jugements

Les principales règles appliquées par le Groupe sont présentées dans la note 2 ci-dessus. Certains principes utilisés font appel au jugement de la Direction du Groupe dans le choix des hypothèses adoptées pour le calcul d'estimations financières, lesquelles comportent, en raison de leur nature, une certaine part d'incertitude. La Direction base ces estimations sur des données historiques comparables et sur différentes autres

hypothèses qui, au regard des circonstances, sont jugées les plus raisonnables et probables, celles-ci servant de base à la détermination des valeurs au bilan des actifs et passifs et des produits et des charges. Les circonstances et les résultats futurs peuvent différer de ces hypothèses et estimations. La Direction présente ci-après les principes comptables utilisés par le Groupe lors de la préparation des comptes consolidés qui nécessitent la mise en œuvre de jugements et d'estimations ayant un impact significatif sur les comptes consolidés en IFRS.

### 3.1 Continuité d'exploitation

Dans le contexte actuel où Thomson doit faire face, à la date à laquelle ses comptes consolidés 2008 certifiés par ses commissaires aux comptes seront disponibles, à savoir le 30 avril 2009, au non-respect des clauses conventionnelles (*covenants*) figurant dans les contrats de financement par lesquels Thomson a levé l'essentiel de sa dette non subordonnée (ces *covenants*, ainsi que les autres limitations contractuelles applicables, sont plus amplement décrits dans la Note 26.5(g)), le Conseil d'administration a porté le plus grand soin à l'examen des perspectives de continuité d'exploitation de la société pour les douze prochains mois. Selon IAS 1, le Conseil d'administration peut arrêter les comptes suivant le principe de continuité d'exploitation, même s'il existe des incertitudes significatives susceptibles de jeter un « doute important » quant à la capacité de Thomson à poursuivre son activité sur cette période, dès lors que le Conseil considère que les risques que Thomson ne puisse pas poursuivre son activité ne sont pas tels que la situation de la société est définitivement compromise. Si le Conseil d'administration considère que la situation de Thomson est définitivement compromise et qu'il n'existe pas d'autre solution réaliste que de cesser son activité, il doit arrêter les comptes sur une base liquidative.

Les incertitudes significatives auxquelles le Groupe doit faire face et qui créent un doute important sur son aptitude à maintenir la continuité d'exploitation, tiennent à ce que le non-respect des *covenants* et autres limitations contenus dans le contrat de crédit syndiqué et les placements obligataires privés du Groupe pourrait entraîner la déchéance du terme de l'essentiel de la dette non subordonnée de Thomson. Thomson ne dispose pas d'une trésorerie suffisante pour rembourser la totalité de cette dette et estime que, dans le contexte économique actuel, il ne serait pas en mesure de trouver à court terme un financement complémentaire lui permettant de rembourser l'essentiel de sa dette non subordonnée.

Entre le mois de février et le mois d'avril 2009, Thomson a pris contact avec ses principaux créanciers et des investisseurs potentiels pour leur présenter son orientation stratégique et engager un dialogue sur la structure de son bilan et le niveau de son endettement. Afin de pouvoir utilement commencer des négociations sur la restructuration de sa dette, Thomson a notamment négocié la mise en place d'un moratoire avec ces créanciers, aux termes duquel ils renonceraient provisoirement à leur droit de déclarer l'exigibilité anticipée de la dette à compter du 30 avril 2009.

Ces discussions ont abouti à la signature d'un moratoire conclu avec l'ensemble des créanciers concernés, pour une durée expirant

le 16 juin 2009, que Thomson estime aujourd'hui appropriée pour mener à bien des négociations sur la restructuration de sa dette et de son bilan. Si celles-ci ne pouvaient pas aboutir dans ce délai et si les créanciers refusaient de proroger le moratoire, le Conseil d'administration pourrait au préalable, pour éviter le risque d'exigibilité anticipée de sa dette, solliciter l'ouverture d'une procédure de sauvegarde, régie par les articles L.620-1 et suivants du code de commerce. Une telle procédure aurait pour effet de faire bénéficier la Société de la protection prévue par la loi (suspension des poursuites et interdiction de payer le passif existant à la date de l'ouverture de la procédure) et de fournir à la Société un cadre juridique stable pour poursuivre la négociation d'un accord avec ses créanciers visant à la restructuration de la dette.

Le Conseil d'administration a par ailleurs examiné les prévisions de trésorerie du Groupe et estime que, s'il réussit à éviter le risque d'exigibilité anticipée de sa dette durant cette période (grâce à un moratoire consenti par ses créanciers, ou par l'effet d'une procédure de sauvegarde qui pourrait être demandée, qui déboucherait finalement sur un accord avec ses créanciers ou un plan de restructuration de la dette), la trésorerie actuelle sera suffisante pour répondre aux besoins du Groupe jusqu'au 31 décembre 2009 au minimum.

Le Conseil d'administration, après avoir examiné ces différents éléments, a estimé que ces comptes consolidés devaient être préparés suivant le principe de continuité d'exploitation.

### 3.2 Immobilisations corporelles et incorporelles à durée de vie définie

Le Groupe comptabilise les immobilisations incorporelles ayant une durée de vie définie (principalement les relations contractuelles avec les clients, les logiciels, les projets de développement et certains droits de propriété intellectuelle acquis) dans le poste « Immobilisations incorporelles » et dans le poste « Immobilisations corporelles », les terrains, bâtiments et équipements productifs. Des estimations et hypothèses sont utilisées pour (1) évaluer la durée de vie attendue des actifs afin de déterminer leurs durées d'amortissement et pour (2) constater, le cas échéant, une dépréciation de la valeur au bilan de toutes immobilisations. Les estimations utilisées pour déterminer la durée de vie attendue des immobilisations sont indiquées dans le manuel des principes comptables du Groupe et sont appliquées de façon homogène et systématique par toutes les entités du Groupe.

Pour l'exercice 2008, le Groupe a comptabilisé une charge de 173 millions d'euros liée à l'amortissement des immobilisations corporelles et de 155 millions d'euros pour l'amortissement des



immobilisations incorporelles à durée de vie définie (ces montants incluent la charge d'amortissement comptabilisée dans le résultat des activités cédées ou abandonnées). Au 31 décembre 2008, la valeur nette comptable des immobilisations corporelles et des immobilisations incorporelles à durée de vie définie est de 541 millions d'euros et 436 millions d'euros, respectivement.

Dans le but de s'assurer de la correcte valorisation au bilan de ses actifs, le Groupe revoit de manière régulière certains indicateurs qui conduiraient, le cas échéant, à réaliser un test de dépréciation selon les principes comptables indiqués dans la note 2 ci-dessus. Le calcul de la valeur recouvrable d'un actif ou d'un groupe d'actifs peut requérir l'utilisation par le Groupe d'estimations et principalement la définition des flux de trésorerie futurs attendus de l'actif et d'un taux d'actualisation adéquat pour calculer la valeur actualisée de ces flux. La non-réalisation des performances opérationnelles ou flux de trésorerie futurs attendus des actifs pris individuellement ou des groupes d'actifs impacterait la valeur recouvrable déterminée et, par conséquent, pourrait conduire à enregistrer une perte de valeur sur les montants au bilan des actifs concernés.

Au 31 décembre 2008, le Groupe a procédé à la revue des indicateurs de perte de valeur et a déterminé que certains actifs amortissables et certaines unités génératrices de trésorerie avaient pu perdre de la valeur. Par conséquent, le Groupe a réalisé des tests de dépréciation pour ces actifs ou groupe d'actifs (voir notes 13 et 14). Le montant total de la perte de valeur comptabilisée sur les immobilisations à durée de vie déterminée s'élève en 2008 à 343 millions d'euros, dont 136 millions concernent les immobilisations corporelles, 55 millions concernent les brevets, les projets de développement et les autres immobilisations incorporelles, et 152 millions impactent les relations contractuelles avec les clients. Ces montants n'incluent pas une dépréciation d'actifs de 39 millions d'euros enregistrée dans le cadre de plans de restructuration.

### 3.3 Test de dépréciation des écarts d'acquisition et des immobilisations incorporelles à durée de vie indéterminée

La valeur dans les comptes consolidés du Groupe des écarts d'acquisition et des immobilisations incorporelles ayant une durée de vie indéterminée est revue annuellement conformément aux principes mentionnés dans la note 2 ci-dessus. Ces tests de dépréciation requièrent l'utilisation d'hypothèses et d'estimations qui sont définies par la Direction du Groupe.

La Direction du Groupe estime que la réalisation de tests annuels pour dépréciation constitue un principe comptable du Groupe sujet à estimation et jugement car la détermination des valeurs recouvrables

des écarts d'acquisition et des immobilisations incorporelles ayant une durée de vie indéterminée suppose l'utilisation d'hypothèses qui nécessitent un jugement telles que (1) la détermination des taux d'actualisation nécessaires à l'actualisation des flux futurs de trésorerie générés par les actifs ou les unités génératrices de trésorerie, (2) la détermination des flux de trésorerie opérationnels futurs, y compris leur valeur terminale, l'augmentation des chiffres d'affaires liés aux immobilisations testées et la marge opérationnelle attachée pour les périodes futures concernées et le taux de royalties pour les marques. Les hypothèses utilisées par le Groupe pour le calcul de la valeur recouvrable de ses actifs sont décrites dans la note 14.

En complément du test annuel de dépréciation, Thomson revoit à chaque date d'arrêté certains indicateurs qui pourraient conduire, le cas échéant, à un test de dépréciation complémentaire conformément aux principes comptables mentionnés dans la note 2 ci-dessus.

Au 31 décembre 2008, la valeur nette comptable des écarts d'acquisition et des marques est respectivement de 926 millions d'euros et 237 millions d'euros, après dépréciation et pertes de valeur.

Thomson a réalisé un test de dépréciation en 2008, sur la base de l'organisation effective jusqu'au 31 décembre 2008 qui a conduit à constater :

- une perte de valeur sur les écarts d'acquisition pour un montant de 739 millions d'euros : 349 millions d'euros concernent la Division Technicolor, 378 millions d'euros la Division Thomson Grass Valley et 12 millions d'euros la Division Technologie ;
- une perte de valeur sur les marques Technicolor et RCA pour respectivement 6 millions d'euros et 6 millions d'euros.

La Direction considère que les hypothèses mises à jour utilisées pour déterminer la croissance du chiffre d'affaires, les valeurs terminales et les taux de royalties sont raisonnables et en ligne avec les informations de marché mises à jour disponibles pour chaque unité de reporting.

### 3.4 Impôts différés

Le jugement de la Direction du Groupe est requis pour déterminer les impôts différés actifs et passifs et le niveau de reconnaissance des impôts différés actifs selon les principes décrits dans la note 2 ci-dessus. Lorsqu'une entité spécifique a subi récemment des pertes fiscales, le retour au bénéfice fiscal est supposé improbable, à moins que la reconnaissance d'un impôt différé actif soit justifiée



par (1) des pertes qui sont la conséquence de circonstances exceptionnelles et qui ne devraient pas se renouveler dans un avenir proche et/ou (2) la perspective de gains exceptionnels ou (3) les résultats futurs attendus des contrats long terme. La Direction a établi un plan de recouvrabilité des impôts permettant d'estimer le montant des impôts différés actifs pouvant être reconnus au bilan consolidé du Groupe.

Au 31 décembre 2008, le Groupe a comptabilisé un impôt différé passif de 284 millions d'euros et des impôts différés actifs de 515 millions d'euros, reflétant les estimations de la Direction.

### 3.5 Avantages postérieurs à l'emploi

La détermination par le Groupe de la provision pour retraite et avantages assimilés et de la charge liée est dépendante des hypothèses utilisées par les actuaires pour déterminer les valeurs actuarielles des obligations. Ces hypothèses sont décrites dans la note 28 et incluent parmi d'autres, les taux d'actualisation, les taux de rendement des actifs de couverture et les taux d'augmentation annuelle des prestations futures. Les hypothèses retenues pour le calcul des engagements de retraite et avantages assimilés sont déterminées en se basant sur l'expérience du Groupe et sur des données externes.

Les hypothèses retenues concernant les taux de rendement des actifs de couverture sont déterminées en tenant compte, pour chaque pays où le Groupe a un fonds, de la répartition des investissements et des taux de rendement à long terme prévus pour chacun de ses composants. Les marchés financiers sont soumis à des variations qui ont comme effet la baisse/hausse des cours et une augmentation de la volatilité. Ces changements affectent à court terme la valeur des actifs de couverture en les diminuant/augmentant, faisant ainsi varier dans le sens opposé la valeur de l'obligation du Groupe en matière d'engagement pour retraite. La Direction du Groupe estime que les taux utilisés sont adéquats. Cependant des différences futures entre les hypothèses retenues et les valeurs futures observées peuvent affecter de manière significative la valeur de l'engagement du Groupe en termes de retraite et d'avantages postérieurs à l'emploi et les charges afférentes à ces engagements.

Au 31 décembre 2008, la provision pour retraites et avantages assimilés s'élève à 403 millions d'euros. La valeur actuarielle de l'obligation s'élève à 551 millions d'euros, la juste valeur des actifs de couverture étant de 148 millions d'euros et les coûts des services rendus non reconnus sont pour un montant nul. Pour l'exercice 2008, le Groupe a comptabilisé un coût net d'avantages postérieurs à l'emploi de 37 millions d'euros.

### 3.6 Risques et litiges

Le jugement de la Direction du Groupe est requis pour l'analyse des risques et litiges, y compris l'estimation de la probabilité des dénouements des litiges en-cours et à venir, qui sont, par leur nature, dépendants d'événements futurs nécessairement incertains. Pour déterminer les dénouements possibles des litiges, risques fiscaux etc., la Direction s'appuie sur l'évaluation réalisée par des conseils externes connaissant chaque dossier, ainsi que sur les jurisprudences connues. La note 37 décrit les risques et litiges les plus importants pour le Groupe.

### 3.7 Évaluation de l'option de conversion incorporée à une dette convertible

Le 16 septembre 2004, Thomson a émis des obligations subordonnées (1) remboursables en dollars ou (2) convertibles en actions ordinaires (nouvelles, anciennes ou une combinaison des deux) qui, sur option du porteur de l'obligation, pouvaient être délivrées en actions Thomson émises sur le marché américain. En application des normes IAS 32 et IAS 39, l'obligation a été comptabilisée en distinguant séparément une composante dette et un dérivé incorporé correspondant à l'option de conversion, enregistré en autres dettes financières non courantes.

Le dérivé incorporé et la composante dette sont reconnus à leur juste valeur à la date d'émission de l'emprunt. Les réévaluations ultérieures du dérivé incorporé ont été reconnues dans le compte de résultat en normes IFRS.

La Direction du Groupe doit faire des estimations afin d'évaluer la juste valeur de l'option de conversion ayant été reconnue séparément de la dette. Pour ce faire, le Groupe a recours à des méthodes de valorisation telles que les modèles binomiaux dont les principales hypothèses reposent sur la volatilité de l'action Thomson sur le marché, le prix de l'action Thomson à la clôture et le taux de conversion à la date d'évaluation.

La juste valeur du dérivé incorporé reconnue séparément de la dette s'élève à 45 millions d'euros à la date d'émission de l'obligation convertible. En 2007, les revalorisations de juste valeur ont conduit Thomson à reconnaître un gain financier sans impact en trésorerie de 37 millions d'euros (comprenant un gain de 34 millions d'euros sur la revalorisation de l'option et un gain de 3 millions d'euros relatif à l'effet de change). En 2006, les revalorisations de juste valeur ont conduit Thomson à reconnaître un gain financier sans impact en trésorerie de 6 millions d'euros (comprenant un gain de 4 millions d'euros sur la revalorisation de l'option et un gain de 2 millions d'euros relatif à l'effet de change).

Le 16 septembre 2008, l'investisseur a exercé son option de demande de remboursement et les obligations ont été remboursées entièrement le 22 septembre 2008.

### 3.8 Estimation des royalties à payer

Dans le cadre normal de ses activités, le Groupe peut être amené à utiliser certaines technologies protégées par des brevets détenus par des tiers. Dans la majorité des cas, le montant des royalties à payer à ces tiers pour l'utilisation de ces technologies est défini dans un contrat formel de licences. Dans certains cas, et en particulier dans les premières années d'une technologie émergente, quand l'appartenance des droits de propriété intellectuelle ne peut pas

être déterminée de manière certaine, le jugement de la Direction est utilisé pour déterminer la probabilité qu'un tiers réclame ses droits et pour estimer le coût probable de l'utilisation de la technologie dès lors que cette réclamation est probable. Pour réaliser cette évaluation, la Direction prend en compte son expérience passée avec des technologies comparables et/ou avec des détenteurs particuliers de technologie.

Les royalties à payer sont présentées au sein des « autres dettes courantes » et « autres dettes non courantes » dans le bilan du Groupe et détaillées dans la note 31.

## Note 4

### Réconciliation avec les états financiers publiés au 31 décembre 2007

En application d'IFRS 5, le compte de résultat des périodes comparatives doit être retraité pour refléter les changements survenus dans le périmètre des activités arrêtées ou en cours de cession au 31 décembre 2008. La colonne « IFRS 5 » reflète par conséquent le résultat des activités ajoutées au périmètre défini au 31 décembre 2007, détaillées ci-dessous :

- consécutivement à l'arrêt des activités Audio-Vidéo et Accessoires en Europe, l'activité Après-vente en Europe a été cédée le 1<sup>er</sup> avril 2008 ;

- au cours du premier semestre 2008, le Conseil d'administration a pris la décision d'arrêter l'activité Solutions Silicium de la branche Technologie (appelé ci-après Thomson Solutions Silicium « TSS »). Cette activité comprenait la fabrication de télécommandes (arrêtée au cours du premier semestre), la fabrication de tuners qui a été vendue au second semestre à une coentreprise dont Thomson détient 45 %, et la conception et la vente de circuits intégrés qui s'est définitivement arrêtée au 30 juin 2008.

### 4.1 État de passage pour le compte de résultat publié au 31 décembre 2007

<i>(en millions d'euros)</i>	Exercice clos le 31 décembre 2007 (publié en 2007)	IFRS 5	Exercice clos le 31 décembre 2007 (publié en 2008)
<b>Activités poursuivies</b>			
Chiffre d'affaires	5 630	(90)	5 540
Coût de l'activité	(4 325)	74	(4 251)
<b>Marge brute</b>	<b>1 305</b>	<b>(16)</b>	<b>1 289</b>
Frais commerciaux et administratifs	(698)	13	(685)
Frais de recherche et développement	(288)	35	(253)
Autres produits (charges)	30	(1)	29
<b>Résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts</b>	<b>349</b>	<b>31</b>	<b>380</b>
<b>Charges financières nettes</b>	<b>(105)</b>	<b>2</b>	<b>(103)</b>
Résultat des sociétés mises en équivalence	1	-	1
Impôt sur les résultats	(27)	-	(27)
<b>Résultat net des activités poursuivies</b>	<b>218</b>	<b>33</b>	<b>251</b>
<b>Activités arrêtées ou en cours de cession</b>			
Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession	(241)	(33)	(274)
<b>RÉSULTAT NET DE L'EXERCICE</b>	<b>(23)</b>	<b>-</b>	<b>(23)</b>

## 4.2 État de passage pour le compte de résultat publié au 31 décembre 2006

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>31 décembre 2006 (publié en 2007)</b>	<b>IFRS 5</b>	<b>31 décembre 2006 (publié en 2008)</b>
<b>Activités poursuivies</b>			
Chiffre d'affaires	5 781	(90)	5 691
Coût de l'activité	(4 411)	69	(4 342)
<b>Marge brute</b>	<b>1 370</b>	<b>(21)</b>	<b>1 349</b>
Frais commerciaux et administratifs	(664)	11	(653)
Frais de recherche et développement	(279)	(1)	99
Autres produits (charges)	100	36	(243)
<b>Résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts</b>	<b>527</b>	<b>25</b>	<b>552</b>
<b>Charges financières nettes</b>	<b>(202)</b>	<b>-</b>	<b>(202)</b>
Résultat des sociétés mises en équivalence	(86)	-	(86)
Impôt sur les résultats	-	-	-
<b>Résultat net des activités poursuivies</b>	<b>239</b>	<b>25</b>	<b>264</b>
<b>Activités arrêtées ou en cours de cession</b>			
Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession	(184)	(25)	(209)
<b>RÉSULTAT NET DE L'EXERCICE</b>	<b>55</b>	<b>-</b>	<b>55</b>

## 4.3 État de passage pour les tableaux de flux de trésorerie publiés au 31 décembre 2007 et 2006

Les principales variations dans le tableau de flux de trésorerie dues au changement du périmètre des activités arrêtées ou en cours de cession par rapport au 31 décembre 2007 sont les suivantes :

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>31 décembre</b>	
	<b>2007</b>	<b>2006</b>
<b>Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession</b>	<b>(33)</b>	<b>(25)</b>
<b>Résultat net des activités poursuivies</b>	<b>33</b>	<b>25</b>
<b>Variation nette de la trésorerie d'exploitation des activités poursuivies</b>	<b>24</b>	<b>12</b>
Flux de trésorerie d'exploitation nets utilisés par les activités arrêtées ou en cours de cession	(24)	(12)
<b>VARIATION NETTE DE LA TRÉSORERIE D'EXPLOITATION (I)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Variation nette de la trésorerie d'investissement des activités poursuivies</b>	<b>11</b>	<b>18</b>
Flux de trésorerie d'investissement nets utilisés par les activités arrêtées ou en cours de cession	(11)	(18)
<b>VARIATION NETTE DE LA TRÉSORERIE D'INVESTISSEMENT (II)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Variation nette de la trésorerie de financement des activités poursuivies</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Flux de trésorerie de financement nets provenant des activités arrêtées ou en cours de cession	-	-
<b>VARIATION NETTE DE LA TRÉSORERIE DE FINANCEMENT (III)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

## Note 5

### Évolution du périmètre de consolidation

Les comptes consolidés de Thomson, établis au 31 décembre 2008, 2007 et 2006, regroupent les comptes des sociétés contrôlées exclusivement, en contrôle conjoint ou sur lesquelles le Groupe exerce une influence notable (la liste des principales entités figure en note 40). Le tableau ci-dessous résume le nombre d'entités consolidées par intégration globale, proportionnelle et par mise en équivalence.

	31 décembre											
	2008				2007				2006			
	Europe (*)	France	États-Unis	Autres	Europe (*)	France	États-Unis	Autres	Europe (*)	France	États-Unis	Autres
<b>Nombre de sociétés</b>												
Société mère et filiales consolidées	65	25	29	53	70	32	49	40	82	33	27	66
Sociétés intégrées proportionnellement	11	3	2	4	11	5	3	3	13	5	11	1
Sociétés mises en équivalence	-	4	2	1	-	3	2	1	-	3	2	1
Sous-total	76	32	33	58	81	40	54	44	95	41	40	68
<b>TOTAL</b>		<b>199</b>				<b>219</b>				<b>244</b>		

(\*) Excepté la France.

#### 5.1 Évolutions en 2008

##### (a) Principales acquisitions et regroupements d'entreprises

- Le 1<sup>er</sup> juillet 2008, Thomson a conclu un accord à long terme avec NBC Universal, l'une des chaînes de Télévision commerciale leader aux États-Unis pour assurer les prestations de diffusion de ses trente et une chaînes aux États-Unis, en Europe et en Asie. Thomson a repris les immobilisations et les employés ainsi que les différents risques et avantages correspondants à partir du 1<sup>er</sup> juillet 2008 pour un prix de 1 million de dollars US (équivalent à 0,7 million d'euros à la date de transaction). Les activités ont été consolidées à partir de cette date et incluses dans la Division Technicolor. L'impact principal de l'allocation du prix d'acquisition, comptabilisé sur une base provisoire à ce stade, est la constatation de provisions pour 29 millions d'euros.
- Le 31 juillet 2008, Thomson a acheté à Televisa son activité de réseau de diffusion sur les lieux de vente qui inclut le réseau de télévision installé chez Wal-Mart à Mexico et un contrat à long terme avec Wal-Mart. Cette acquisition s'est

faite pour un prix de 8 millions de dollars US (équivalent à 6 millions d'euros à la date de transaction) qui sera payé sur la durée du contrat avec Wal-Mart. L'activité de Televisa a été consolidée depuis la date d'acquisition dans la Division Technicolor. Aucun ajustement à la juste valeur significatif n'a été enregistré concernant cette opération.

La consolidation de ces activités depuis leur date d'acquisition n'a pas eu d'impact significatif sur le chiffre d'affaires et sur le résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts du Groupe.

##### (b) Principales cessions

- Le 30 septembre 2008, Thomson a cédé son usine de décodeurs située à Genlis (France) à Novatech Industries. Thomson s'est engagé à subventionner ce transfert à hauteur d'un montant maximum de 15 millions d'euros si certaines conditions sont remplies concernant le maintien d'un niveau d'effectif employé. Cet engagement a été comptabilisé dans les comptes consolidés du Groupe au 31 décembre 2008.
- Le 28 novembre 2008, Thomson a vendu ses activités de transfert numérique cinématographique (qui faisaient

auparavant partie des activités Grass Valley au sein de la Division Systèmes) à des investisseurs privés contrôlés par PARTER Capital Group. La perte totale liée à cette cession s'élève à 23 millions d'euros.

### (c) Autres opérations

- Le 1<sup>er</sup> septembre 2008, Thomson et NXP ont créé une société commune NuTune dans le domaine des Tuners. Thomson en détient 45 % et NXP 55 %. Thomson n'a ni le contrôle ni le contrôle conjoint de cette coentreprise et consolide NuTune en mise en équivalence depuis le 1<sup>er</sup> septembre 2008. L'activité Tuners faisait partie de la Division Technologie et a été consolidée jusqu'au 1<sup>er</sup> septembre 2008. Thomson a comptabilisé l'apport de son activité comme une cession et a enregistré sa participation de 45 % détenue dans NuTune comme une acquisition.

## 5.2 Évolutions en 2007

### (a) Principales acquisitions et regroupements d'entreprises

- Le 18 décembre 2006, Thomson a signé avec ITV, le plus important groupe de télévision commerciale privée du Royaume-Uni, un contrat de longue durée pour assurer les prestations de diffusion de ses six chaînes nationales, notamment ITV1. Selon les termes du contrat, Thomson a repris, à compter du 2 janvier 2007, l'exploitation des centres de diffusion, ce qui inclut les actifs, les salariés, ainsi que les différents risques et avantages correspondants. Le prix de la transaction s'est élevé à 4 millions de livres sterling (équivalent à 7 millions d'euros à la date de transaction). Les activités liées à ITV ont été consolidées à compter du 2 janvier 2007 dans la Division Technicolor.
- Le 11 janvier 2007, Thomson a exercé son option de rachat sur les 25 % d'intérêts minoritaires résiduels de Technicolor

Universal Media Services LLC of America pour 16 millions de dollars US (équivalent à 12 millions d'euros à la date de transaction). Ce rachat fait suite à l'acquisition initiale faite en juin 2002 par Thomson de 60 % du capital (cette société faisant partie du périmètre acheté lors de l'acquisition des activités de services de Panasonic Disc) suivie d'acquisitions complémentaires à hauteur de 15 %. Cette société est consolidée par intégration globale depuis le 25 juin 2002.

- Le 16 janvier 2007, Thomson a exercé son option de rachat sur les 22 % d'intérêts minoritaires résiduels de Technicolor Network Services UK Limited (anciennement Corinthian Television Facilities Ltd.) pour 3 millions d'euros. Cette transaction fait suite à l'acquisition initiale faite en octobre 2004 par Thomson de 78 % du capital de la société. Cette société est consolidée par intégration globale depuis le 27 octobre 2004.
- Le 13 février 2007, Thomson a acquis 51 % de la société Paprikaas Interactive Services Pty Limited, un des leaders en Inde dans le domaine de l'animation et des jeux vidéo puis a augmenté sa participation à 63 %, pour un montant total de 5 millions de dollars US (équivalent à 4 millions d'euros à la date de transaction) versés en numéraire. Depuis lors, cette société est consolidée dans la Division Technicolor.
- Le 30 juillet 2007, Thomson a acquis la société SyncCast, un des premiers fournisseurs de services externalisés pour réseaux de distribution d'applications et de médias numériques, principalement sur les réseaux IP, pour un prix de 13 millions de dollars (équivalent à 10 millions d'euros à la date de la transaction). Le prix pourrait atteindre 20 millions de dollars US en fonction de la réalisation des conditions de complément de prix d'ici 2010. La société est consolidée depuis le 30 juillet 2007 et est incluse dans la Division Technicolor.

La juste valeur définitive des actifs et passifs acquis et l'écart d'acquisition résultant des acquisitions ci-dessus sont les suivants :

<i>(en millions d'euros)</i>	Valeur nette comptable avant regroupement	Ajustement provisoire à la juste valeur au 31 décembre 2007	Ajustement à la juste valeur de la période	Juste valeur définitive
<b>Actif net acquis</b>				
Immobilisations corporelles	7	(6)	-	1
Clients et effets à recevoir	1	-	-	1
Impôts différés actifs	-	10	-	10
Provisions	-	(30)	-	(30)
<b>TOTAL ACTIF NET ACQUIS (*)</b>	<b>8</b>	<b>(26)</b>	<b>-</b>	<b>(18)</b>
<b>Coût des regroupements (*)</b>				
Prix d'achat des sociétés				24
Coûts directs relatifs aux acquisitions				1
<b>COÛT TOTAL DES REGROUPEMENTS</b>				<b>25</b>
<b>Écarts d'acquisition (*)</b>				<b>43</b>

(\*) Acquisition des intérêts minoritaires de Technicolor Network Services UK Limited et Technicolor Universal Media Services LLC of America non inclus.

Les écarts d'acquisition sont principalement attribuables à des synergies futures attendues au sein du Groupe.

La contribution au Groupe des entités acquises pour la période qui va de leur date respective d'acquisition au 31 décembre 2007 est la suivante :

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>2007</b>
Contribution au chiffre d'affaires (*)	10
Contribution au résultat des activités poursuivies avant charges financières et impôts (*)	(1)

(\*) Acquisition des intérêts minoritaires de Technicolor Network Services UK Limited et Technicolor Universal Media Services LLC of America non inclus.

En 2007, du début de l'année jusqu'à leur date respective d'acquisition ces entités ont réalisé un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros et un résultat avant charges financières et impôts de (1) millions d'euros.

#### (b) Principales cessions

- Le 21 décembre 2006, Thomson a signé un accord pour la cession de ses activités dans le domaine des accessoires électroniques grand public aux États-Unis avec Audiovox Corporation. La vente définitive est intervenue le 29 janvier 2007 pour un prix de 59 millions de dollars US versé en numéraire (équivalent à 42 millions d'euros au taux moyen de l'année 2007 et 44 millions d'euros à la date de transaction), basé sur le niveau de fonds de roulement à cette date.
- Le 16 octobre 2007, Thomson a signé un accord pour la cession de ses activités audio-vidéo aux États-Unis et dans le reste du monde (hors Europe) avec Audiovox Corporation. La vente définitive est intervenue le 31 décembre 2007 pour un prix de 19 millions de dollars US versé en numéraire (équivalent à 13 millions d'euros à la date de transaction), basé sur le niveau de l'actif net à cette date.
- Le 21 décembre 2007, Thomson a vendu les actifs opérationnels de Gyration Inc à Movea SA, une société spécialisée dans les technologies de capture de mouvements. Dans le cadre de cette transaction, Thomson a acquis une participation minoritaire de 10,5 % dans Movea.
- Le 31 décembre 2007, Thomson a vendu ses activités audio-vidéo et accessoires Skymaster en Allemagne à Arques



Industries pour une valeur d'un euro. Dans cet accord, Thomson a réalisé un abandon de créances vis-à-vis de l'entité cédée pour un montant de 33 millions d'euros et l'a

recapitalisée pour 11 millions d'euros. Cette obligation était comptabilisée dans les états financiers consolidés 2007 du Groupe.

La valeur nette comptable de l'actif net cédé dans le cadre de la cession des activités audio-vidéo et accessoires (mentionnée ci-dessus) était la suivante à la date de cession :

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>Valeur nette comptable à la date de cession (AVA)</b>
<b>Actif net cédé</b>	
Immobilisations corporelles et incorporelles	34
Stocks et en-cours	52
Créances clients	16
Autres actifs	15
Provisions	(9)
Fournisseurs et effets à payer	(11)
Autres passifs	(27)
<b>TOTAL ACTIF NET CÉDÉ</b>	<b>70</b>
<b>Prix de cession</b>	
Produits de la vente	57
<b>TOTAL PRIX DE CESSION</b>	<b>57</b>
Résultat de cession	(13)

## Note 6

### Information par secteur d'activité et par zone géographique

#### Secteur d'activité

Thomson a trois Divisions basées sur ses activités de « Média & Entertainment » qui représentent ses secteurs d'activité :

- **Technologie** : cette Division développe et monétise la technologie dans les domaines suivants :
  - Propriété intellectuelle & Licences,
  - Recherche,
  - Solutions logicielles et technologiques : services de sécurité, imagerie interface-utilisateur et logiciels de réseaux.
- **Thomson Grass Valley (anciennement Systèmes)** : cette Division fournit des équipements et des systèmes dans les domaines suivants :
  - Diffusion Professionnelle et de Réseaux,
  - Produits d'Accès.

- **Technicolor (anciennement Services)** : cette Division rassemble les activités de gestion des services pour nos clients des industries « Média & Entertainment » dans les domaines suivants :

- Services liés au DVD : réplification et distribution de DVD et DVD-ROM et Vidéo à la Demande (VoD),
- Services liés au Cinéma et aux Créateurs de contenu : réplification de bobines de films et cinéma numérique, postproduction, archivage, gestion de Contenu,
- Services pour Réseaux de Diffusion : publicité « hors du domicile » et les services de gestion des régies finales de diffusion de contenu vidéo ainsi que d'autres services liés sous-traités par les diffuseurs.

Les activités non allouées comprennent principalement les fonctions centrales du Groupe et sont regroupées sous le segment « Fonctions centrales » du Groupe.

Le chiffre d'affaires généré par le segment « Fonctions centrales » avec des clients externes correspond aux services facturés aux partenaires commerciaux.

Les autres activités poursuivies diverses sont regroupées dans le secteur d'activité Autres.

Ces Divisions et segment représentent le premier niveau d'information sectorielle du Groupe.

A partir du 1<sup>er</sup> janvier 2009, nos activités ont été réorganisées sur la base de trois divisions opérationnelles, à savoir Technicolor, Thomson Connect (anciennement Thomson Grass Valley) et Technologie.

Étant donné les récents changements et la stratégie annoncée en janvier 2009 portant sur la vente de certaines divisions, le reporting interne qui sera demandé par le Comité Exécutif sera sujet à évolution au cours des prochains mois. En conséquence, le Groupe est en train d'évaluer l'impact que ces changements auront sur ses segments opérationnels dans le cadre de la nouvelle norme IFRS 8 relative à l'information sectorielle et applicable à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2009.

### Zone géographique

Le Groupe a défini les cinq secteurs géographiques suivants : la France, l'Europe (hors France), les États-Unis, l'Amérique (hors États-Unis) ainsi que l'Asie/Pacifique.

Les commentaires suivants sont applicables pour les trois tableaux ci-dessous :

- les lignes « Amortissements des relations contractuelles avec les clients » et « Autres amortissements et dépréciations » correspondent uniquement aux activités poursuivies et incluent l'amortissement des contrats clients (dans « autres amortissements et dépréciations ») ;
  - la ligne « Autres charges sans contrepartie de trésorerie » inclut principalement les variations de provisions sans impact de trésorerie ;
  - la ligne « Actifs d'exploitation du secteur » inclut les avances et acomptes versés ou reçus sur commandes en cours ;
  - la ligne « Total actif sectoriel » inclut les actifs d'exploitation utilisés par un secteur et comprend principalement les créances clients, les stocks, les immobilisations corporelles et incorporelles (y compris les écarts d'acquisition), nets des amortissements et des provisions. Ces montants incluent les avances et acomptes versés sur commandes en cours. Les actifs du secteur ne comprennent pas les actifs d'impôts ;
  - la ligne « Actif non affecté » inclut principalement les actifs financiers, les comptes courants avec les filiales du Groupe, les actifs d'impôt et les actifs destinés à être cédés ;
  - la ligne « Passif non affecté » inclut principalement les passifs financiers et d'impôts ainsi que les passifs destinés à être cédés ;
  - la ligne « Investissements » est calculée avant la variation nette du poste fournisseurs d'immobilisations (qui s'élève à respectivement 29 millions d'euros, 1 million d'euros et 2 millions d'euros respectivement aux 31 décembre 2008, 2007 et 2006) ;
  - la ligne « Capitaux mis en œuvre » correspond à la somme des immobilisations corporelles et incorporelles nettes (à l'exception des écarts d'acquisition), du besoin en fonds de roulement d'exploitation et des autres actifs et passifs courants (à l'exception des provisions dont celles pour retraites et avantages assimilés, de l'impôt, des dettes relatives aux acquisitions d'entités et des dettes aux fournisseurs d'immobilisations).
- les Divisions Technologie, Thomson Grass Valley et Technicolor génèrent l'essentiel de leur chiffre d'affaires via, respectivement, les redevances, la vente de marchandises et la vente de services ;
  - la ligne du résultat « Résultat des activités poursuivies avant charges financières et impôts » n'inclut pas les éléments intragroupes ;

## 6.1 Information par secteur d'activité

	Technologie	Thomson Grass Valley	Technicolor	Fonctions centrales	Autres	Éliminations	Total
<i>(en millions d'euros)</i>							
<b>31 décembre 2008</b>							
<b>Compte de résultat</b>							
Chiffre d'affaires	392	2 381	2 055	4	8	-	4 840
Chiffre d'affaires inter-secteurs	9	26	-	119	70	(224)	-
<b>Résultat des activités poursuivies avant charges financières et impôts</b>	<b>245</b>	<b>(617)</b>	<b>(731)</b>	<b>(102)</b>	<b>(98)</b>	<b>-</b>	<b>(1 303)</b>
Dont les principaux éléments sans contrepartie de trésorerie suivants :							
Amortissement des relations contractuelles avec les clients	-	(24)	(26)	-	-	-	(50)
Pertes de valeur des écarts d'acquisition	(12)	(378)	(349)	-	-	-	(739)
Autres amortissements et dépréciations	(13)	(99)	(212)	(3)	(1)	-	(328)
Autres éléments sans contrepartie de trésorerie	(8)	(182)	(55)	(18)	(65)	-	(328)
<b>Résultat des sociétés mises en équivalence</b>	<b>-</b>	<b>(2)</b>	<b>-</b>	<b>1</b>	<b>(3)</b>	<b>-</b>	<b>(4)</b>
<b>Résultat des activités arrêtées ou en cours de cession</b>	<b>(79)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(45)</b>	<b>-</b>	<b>(124)</b>
<b>Bilan</b>							
<b>Actif</b>							
Actifs d'exploitation du secteur	144	1 113	1 185	11	(2)	-	2 451
Écarts d'acquisition	12	259	655	-	-	-	926
Autres actifs du secteur	131	255	312	642	37	-	1 377
<b>TOTAL ACTIF SECTORIEL</b>	<b>287</b>	<b>1 627</b>	<b>2 152</b>	<b>653</b>	<b>35</b>	<b>-</b>	<b>4 754</b>
Titres des sociétés mises en équivalence	3	-	-	-	4	-	7
Actifs non affectés							830
<b>TOTAL ACTIF CONSOLIDÉ</b>							<b>5 591</b>
<b>Passif</b>							
Passif sectoriel	177	1 079	618	163	435	-	2 472
Passifs non affectés							3 253
<b>TOTAL PASSIF CONSOLIDÉ</b>							<b>5 725</b>
<b>Autres informations</b>							
Investissements	(23)	(98)	(182)	(3)	(3)	-	(309)
Capitaux mis en œuvre	143	447	955	(92)	(28)	-	1 425

	Technologie	Thomson Grass Valley	Technicolor	Fonctions centrales	Autres	Éliminations	Total
<i>(en millions d'euros)</i>							
<b>31 décembre 2007</b>							
<b>Compte de résultat</b>							
Chiffre d'affaires	445	2 679	2 400	6	10	-	5 540
Chiffre d'affaires inter-secteurs	12	30	-	103	63	(208)	-
<b>Résultat des activités poursuivies avant charges financières et impôts</b>	<b>316</b>	<b>28</b>	<b>115</b>	<b>(74)</b>	<b>(6)</b>	<b>-</b>	<b>379</b>
Dont les principaux éléments sans contrepartie de trésorerie suivants :							
Amortissement des relations contractuelles avec les clients	-	(22)	(27)	-	-	-	(49)
Autres amortissements et dépréciations	(12)	(96)	(214)	(4)	(1)	-	(327)
Autres éléments sans contrepartie de trésorerie	(2)	(60)	(69) (*)	(5)	11	-	(125)
<b>Résultat des sociétés mises en équivalence</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>1</b>
<b>Résultat des activités arrêtées ou en cours de cession</b>	<b>(33)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(241)</b>	<b>-</b>	<b>(274)</b>
<b>Bilan</b>							
<b>Actif</b>							
Actifs d'exploitation du secteur	188	1 097	1 494	28	74	-	2 881
Écarts d'acquisition	23	633	989	-	-	-	1 645
Autres actifs du secteur	157	265	363	282	88	-	1 155
<b>TOTAL ACTIF SECTORIEL</b>	<b>368</b>	<b>1 995</b>	<b>2 846</b>	<b>310</b>	<b>162</b>	<b>-</b>	<b>5 681</b>
Titres des sociétés mises en équivalence	3	-	-	-	7	-	10
Actifs non affectés							1 079
<b>TOTAL ACTIF CONSOLIDÉ</b>							<b>6 770</b>
<b>Passif</b>							
Passif sectoriel	221	964	692	401	380	-	2 658
Passifs non affectés							2 057
<b>TOTAL PASSIF CONSOLIDÉ</b>							<b>4 715</b>
<b>Autres informations</b>							
Investissements	(4)	(107)	(150)	(3)	(1)	-	(265)
Capitaux mis en œuvre	142	412	1 174	(97)	(63)	-	1 568

(\*) En 2007, le secteur d'activité Technicolor a négocié un accord pour le remboursement de certaines dépenses conduisant à reconnaître une créance de 14 millions d'euros et une réduction similaire des coûts de vente.

<i>(en millions d'euros)</i>	Technologie	Thomson Grass Valley	Technicolor	Fonctions centrales	Autres	Éliminations	Total
<b>31 décembre 2006</b>							
<b>Compte de résultat</b>							
Chiffre d'affaires	456	2 684	2 489	27	35	-	5 691
Chiffre d'affaires inter-secteurs	9	21	1	110	25	(166)	-
<b>Résultat des activités poursuivies avant charges financières et impôts</b>	<b>322</b>	<b>132</b>	<b>160</b>	<b>(77)</b>	<b>15</b>	<b>-</b>	<b>552</b>
Dont les principaux éléments sans contrepartie de trésorerie suivants :							
Amortissement des relations contractuelles avec les clients	-	(25)	(30)	-	-	-	(55)
Autres amortissements et dépréciations	(10)	(87)	(257)	(6)	(1)	-	(361)
Autres éléments sans contrepartie de trésorerie	5	(19)	(41)	(15)	(27)	-	(97)
<b>Résultat des sociétés mises en équivalence</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(86)</b>	<b>-</b>	<b>(86)</b>
<b>Résultat des activités arrêtées ou en cours de cession</b>	<b>(32)</b>	<b>(114)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(63)</b>	<b>-</b>	<b>(209)</b>
<b>Bilan</b>							
<b>Actif</b>							
Actifs d'exploitation du secteur	195	1 188	1 783	45	57	-	3 268
Écarts d'acquisition	25	644	1 045	-	-	-	1 714
Autres actifs du secteur	170	280	474	1 009	118	-	2 051
<b>TOTAL ACTIF SECTORIEL</b>	<b>390</b>	<b>2 112</b>	<b>3 302</b>	<b>1 054</b>	<b>175</b>	<b>-</b>	<b>7 033</b>
Titres des sociétés mises en équivalence	4	-	-	1	7	-	12
Actifs non affectés							1 073
<b>TOTAL ACTIF CONSOLIDÉ</b>							<b>8 118</b>
<b>Passif</b>							
Passif sectoriel	319	951	749	482	437	-	2 938
Passifs non affectés							3 061
<b>TOTAL PASSIF CONSOLIDÉ</b>							<b>5 999</b>
<b>Autres informations</b>							
Investissements	(18)	(110)	(135)	(6)	(1)	-	(270)
Capitaux mis en œuvre	80	560	1 426	(67)	9	-	2 008

## 6.2 Information par zone géographique

<i>(en millions d'euros)</i>	France	Europe (hors France)	États-Unis	Amérique (hors États- Unis)	Asie/ Pacifique	Total
<b>31 décembre 2008</b>						
Chiffre d'affaires <sup>(1)</sup>	1 256	872	2 022	386	304	<b>4 840</b>
Résultat des activités poursuivies avant charges financières et impôts <sup>(2)</sup>	(84)	(331)	(799)	(4)	(85)	<b>(1 303)</b>
Actifs sectoriels	1 689	342	2 065	336	322	<b>4 754</b>
Investissements corporels et incorporels	(52)	(85)	(126)	(31)	(15)	<b>(309)</b>
<b>31 décembre 2007</b>						
Chiffre d'affaires <sup>(1)</sup>	1 384	1 164	2 192	446	354	<b>5 540</b>
Résultat des activités poursuivies avant charges financières et impôts <sup>(2)</sup>	253	47	12	34	33	<b>379</b>
Actifs sectoriels	1 591	785	2 415	395	495	<b>5 681</b>
Investissements corporels et incorporels	(55)	(78)	(105)	(10)	(17)	<b>(265)</b>
<b>31 décembre 2006</b>						
Chiffre d'affaires <sup>(1)</sup>	1 417	1 239	2 307	439	289	<b>5 691</b>
Résultat des activités poursuivies avant charges financières et impôts <sup>(2)</sup>	204	71	191	36	50	<b>552</b>
Actifs sectoriels	2 362	967	2 799	392	513	<b>7 033</b>
Investissements corporels et incorporels	(83)	(64)	(102)	(11)	(10)	<b>(270)</b>

(1) Le chiffre d'affaires et le résultat des activités poursuivies avant charges financières et impôts sont présentés en fonction de la situation géographique de la société qui émet la facture.

(2) Les profits / pertes entre les sociétés du Groupe inclus dans les stocks de la zone géographique acheteuse sont déduits ou ajoutés au résultat de la zone géographique vendeuse.

## Note 7

## Frais commerciaux et administratifs et Autres produits (charges)

<i>(en millions d'euros)</i>	2008	2007	2006
Frais commerciaux et de marketing	(306)	(292)	(273)
Frais généraux et administratifs	(359)	(393)	(380)
<b>FRAIS COMMERCIAUX ET ADMINISTRATIFS</b>	<b>(665)</b>	<b>(685)</b>	<b>(653)</b>
<b>AUTRES PRODUITS (CHARGES) <sup>(1)</sup></b>	<b>(29)</b>	<b>117</b>	<b>167</b>

(1) La ligne « Autres produits (charges) » inclut :

(a) Pour 2008 :

- charges relatives à des litiges douaniers et de TVA en Europe pour 7 millions d'euros,
- règlement d'un litige fiscal en Italie pour 3 millions d'euros,
- charges relatives à un litige à Taïwan ;

(b) Pour 2007 :

- la réduction du régime de couverture médicale aux États-Unis pour 63 millions d'euros, principalement liée aux retraités des activités Tubes & Partenariats Électronique Grand Public (voir note 28),
- les gains relatifs à la cession d'actifs, principalement du secteur d'activité Technicolor, pour 47 millions d'euros ;

(c) Pour 2006 :

- 25 millions d'euros liés à l'activité TV des usines françaises pour le compte de TCL Multimedia, incluant une perte résultant de la renégociation de l'accord de sous-traitance industrielle,
- la réduction du régime de couverture médicale aux États-Unis pour 167 millions d'euros, principalement allouée aux activités Tubes & Partenariats Électronique Grand Public (voir note 28.2),
- les gains relatifs à la cession d'actifs, principalement des secteurs d'activité Thomson Grass Valley et Technicolor, pour 23 millions d'euros.



## Note 8

### Frais de recherche et développement

(en millions d'euros)	2008	2007	2006
Frais de recherche et de développement, bruts	(275)	(297)	(303)
Projets de développement inscrits en immobilisations incorporelles	58	69	80
Amortissement des actifs incorporels de recherche et de développement	(36)	(40)	(33)
Subventions reçues <sup>(1)</sup>	18	15	13
<b>FRAIS DE RECHERCHE ET DE DÉVELOPPEMENT, NETS DES SUBVENTIONS</b>	<b>(235)</b>	<b>(253)</b>	<b>(243)</b>

(1) Comprend principalement les crédits d'impôt recherche accordés par l'État français.

## Note 9

### Pertes de valeur sur actifs non courants opérationnels

(en millions d'euros)	2008					Total
	Technologie	Thomson Grass Valley	Technicolor	Fonctions centrales	Autres	
Pertes de valeur sur écarts d'acquisition <sup>(1)</sup>	(12)	(378)	(349)	-	-	(739)
Pertes de valeur sur relations contractuelles avec des clients <sup>(1)</sup>	-	(13)	(139)	-	-	(152)
Pertes de valeur sur marques et brevets <sup>(1)</sup>	(8)	-	(6)	-	-	(14)
Pertes de valeur sur autres immobilisations incorporelles <sup>(1)</sup>	(4)	(39)	(9)	-	(1)	(53)
Pertes de valeur sur immobilisations corporelles <sup>(2)</sup>	-	(10)	(126)	-	-	(136)
Pertes de valeur sur avances sur contrats client	-	-	(12)	-	-	(12)
<b>PERTES DE VALEUR SUR ACTIFS NON COURANTS OPÉRATIONNELS</b>	<b>(24)</b>	<b>(440)</b>	<b>(641)</b>	<b>-</b>	<b>(1)</b>	<b>(1 106)</b>

(1) Voir analyse détaillée dans la note 14 sur les écarts d'acquisition et les immobilisations incorporelles.

(2) Voir analyse détaillée dans la note 13 sur les immobilisations corporelles.

En 2007 et 2006, le montant des pertes de valeur s'est élevé à 6 millions d'euros et 3 millions d'euros respectivement. En 2007, la perte provenait principalement de la dépréciation d'une relation contractuelle avec les clients de Screenvision Europe pour 5 millions d'euros au sein de la Division Technicolor.

## Note 10

## Charges financières nettes

(en millions d'euros)	2008	2007	2006
Produits d'intérêts	18	19	18
Charges d'intérêts <sup>(1)</sup>	(108)	(120)	(108)
<b>Charges d'intérêts nettes <sup>(2)</sup></b>	<b>(90)</b>	<b>(101)</b>	<b>(90)</b>
Composante financière des charges liées aux plans de retraites	(20)	(22)	(33)
Autres charges financières	(6)	(5)	(5)
Gain (perte) de change <sup>(3)</sup>	(62)	9	7
Instruments financiers évalués à leur juste valeur (perte)	(26)	(16)	(11)
Variation de la juste valeur du dérivé incorporé lié à l'obligation convertible en dollar US <sup>(4)</sup>	-	34	4
Autres <sup>(5)</sup>	(192)	(2)	(74)
<b>Autres produits (charges) financiers nets</b>	<b>(306)</b>	<b>(2)</b>	<b>(112)</b>
<b>CHARGES FINANCIÈRES NETTES</b>	<b>(396)</b>	<b>(103)</b>	<b>(202)</b>

(1) Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2005, selon IAS 32, la composante option de nos obligations convertibles est séparée de la dette et comptabilisée de manière distincte. De plus, la méthode du taux d'intérêt effectif est utilisée pour le calcul des charges d'intérêts. L'impact IFRS pour nos obligations convertibles comparé au traitement comptable appliqué antérieurement en normes françaises (utilisation du taux nominal) est une charge d'intérêt complémentaire de, respectivement, 6 millions d'euros, 8 millions d'euros et de 9 millions d'euros pour 2008, 2007 et 2006.

(2) L'amortissement des frais bancaires liés aux emprunts est inclus dans le taux d'intérêt effectif de la dette, conformément aux IAS 32 et 39. Suite au reclassement de la majeure partie de notre dette en court terme, l'amortissement des frais bancaires s'élève à (3) millions d'euros en 2008. Il n'y a pas de produit ou frais significatif autre que ceux qui sont inclus dans le calcul du taux effectif.

(3) En 2008, le résultat de change inclut (36) millions d'euros liés à la non-efficacité d'un emprunt en dollars US destiné à couvrir l'investissement net dans une filiale américaine. Du fait de la diminution de la valeur de l'investissement couvert, la relation de couverture n'est plus considérée comme efficace et par conséquent, la réévaluation de l'emprunt a été comptabilisée en résultat financier. En 2007 et 2006, cette ligne inclut respectivement 3 millions d'euros et 2 millions d'euros de gain de change relatif au dérivé incorporé de l'obligation convertible Silver Lake en dollars US.

(4) L'emprunt convertible, émis par Thomson et souscrit par Silver Lake Partners (SLP), contient un dérivé incorporé comptabilisé à sa juste valeur en tant qu'instrument financier dérivé au passif du bilan. Les variations de juste valeur de l'option sont constatées dans les charges financières nettes pour les montants mentionnés dans le tableau ci-dessus. La valeur de l'option était de zéro au 31 décembre 2007. L'emprunt obligataire SLP a été remboursé en totalité en septembre 2008.

(5) Inclut, en 2008, (151) millions d'euros de perte de valeur de l'investissement dans Videocon Securities (voir note 17) ainsi que la différence entre la valeur comptable de l'obligation SLP (476 millions de dollars US) et la valeur actuelle du remboursement effectué en septembre 2008 (500 millions de dollars US) soit une perte de (17) millions d'euros (voir note 26.2).

Inclut, en 2006, (70) millions d'euros composés de la perte de cession d'une partie des actions TCL Multimedia détenues par le Groupe, de la réévaluation à la valeur du marché des titres restants, qui sont classés en actifs financiers disponibles à la vente (voir note 17) et de la charge supportée par le Groupe en contrepartie de la levée de la clause d'incessibilité des actions TCL Multimedia (voir note 17).

**Note 11****Impôt sur les résultats**

La charge d'impôt s'analyse comme suit :

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>2008</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>
<b>Impôt courant</b>			
France	(16)	(26)	(19)
Étranger	(24)	(27)	(40)
<b>TOTAL IMPÔT COURANT</b>	<b>(40)</b>	<b>(53)</b>	<b>(59)</b>
<b>Impôt différé</b>			
France	(40)	139	54
Étranger	(26)	(113)	5
<b>TOTAL IMPÔT DIFFÉRÉ</b>	<b>(66)</b>	<b>26</b>	<b>59</b>
<b>TOTAL CHARGE D'IMPÔT DES ACTIVITÉS POURSUIVIES</b>	<b>(106)</b>	<b>(27)</b>	<b>-</b>

En 2008, la charge totale d'impôt (courant et différé) des activités poursuivies du Groupe est égale à 106 millions d'euros contre une charge de 27 millions en 2007.

La charge courante en 2008 résulte principalement des impôts courants comptabilisés au Mexique, en Australie aux États-Unis et en Italie et des retenues à la source sur les revenus de l'activité liée aux Licences, qui ne peuvent que partiellement être imputés sur l'impôt à payer en France, et deviennent donc une charge complémentaire d'impôt. Grâce à la mise en place d'un nouvel accord entre la France et le Japon, les retenues à la source ont diminué entre 2007 et 2008. La charge d'impôt courante s'élève à 16 millions d'euros en France (reflétant principalement les retenues à la source et l'impôt à taux réduit sur les revenus de licences) et à 24 millions d'euros à l'étranger.

En 2008, Thomson a enregistré une charge nette d'impôt différé de 66 millions d'euros résultant principalement des dépréciations complémentaires sur des impôts différés actifs de certains pays suite à la révision des prévisions d'activité.

En 2007, la charge totale d'impôt (courant et différé) des activités poursuivies du Groupe est égale à 27 millions d'euros contre une charge nulle en 2006.

La charge courante en 2007 résulte principalement des impôts courants comptabilisés en Australie, au Canada, au Royaume-Uni et des retenues à la source sur les revenus de l'activité liée aux Licences. La charge d'impôt courante s'élève à 26 millions d'euros en France (reflétant principalement les retenues à la source) et à 27 millions d'euros à l'étranger.

En 2007, Thomson a enregistré un profit d'impôt différé de 26 millions d'euros résultant principalement (1) de l'activation d'impôts différés précédemment non reconnus sur la France à hauteur de 139 millions d'euros et correspondant à l'activation des déficits reportables en France, du fait d'une meilleure visibilité sur les profits futurs de l'activité liée aux licences et grâce à la fin des activités qui étaient déficitaires et qui sont maintenant vendues ou arrêtées, et (2) d'une dépréciation de 100 millions d'euros aux États-Unis résultant d'une révision à la baisse des prévisions de bénéfice fiscal à court terme. Par ailleurs, une charge d'impôt différée a été enregistrée au Mexique à cause du vote de nouvelles lois fiscales très défavorables et conduisant à un taux effectif d'impôt local de 101 %.

La charge d'impôt courante en 2006 provenait en particulier des impôts courants comptabilisés aux Pays-Bas, aux États-Unis (coentreprise associée Screenvision), en Australie, au Mexique et au Canada, ainsi que des retenues à la source sur les revenus de licences qui, du fait des pertes fiscales en France et aux États-Unis, étaient, soit partiellement imputables, soit non imputables sur un impôt à payer et devenaient donc une charge complémentaire d'impôt.

Thomson a enregistré un impôt différé actif complémentaire sur l'année 2006 de 59 millions d'euros, principalement du fait de la suppression des retenues à la source japonaises sur les revenus de licences qui seront perçues en France.

### 11.1 Réconciliation entre la charge d'impôt théorique et la charge d'impôt réelle

La charge d'impôt théorique, appliquant le taux français d'impôt sur les sociétés de 34,43 % en 2008 et 2007 et 33,33 % aux 31 décembre 2006 est rapportée à la charge d'impôt comptabilisée.

Les éléments de réconciliation sont les suivants :

(en millions d'euros)	2008	2007	2006
<b>Résultat net consolidé des sociétés intégrées</b>	<b>(1 933)</b>	<b>(23)</b>	<b>55</b>
Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession	(124)	(274)	(209)
Impôt sur les résultats	(106)	(27)	-
Résultat des sociétés mises en équivalence	(4)	1	(86)
<b>RÉSULTAT DES ACTIVITÉS POURSUIVIES AVANT IMPÔTS</b>	<b>(1 699)</b>	<b>277</b>	<b>350</b>
<b>Charge d'impôt théorique au taux légal d'impôt sur les sociétés</b>	<b>585</b>	<b>(95)</b>	<b>(117)</b>
Variation des impôts différés actifs non reconnus <sup>(1)</sup>	(398)	34	102
Crédits d'impôts	0	1	-
Effet des différences de taux <sup>(2)</sup>	7	18	23
Différences permanentes <sup>(3)</sup>	(269)	27	(2)
Retenues à la source non imputées <sup>(4)</sup>	(9)	(15)	(15)
Autres, net	(22)	3	9
<b>Charge d'impôt des activités poursuivies</b>	<b>(106)</b>	<b>(27)</b>	<b>-</b>
<b>Résultat des activités poursuivies avant impôts</b>	<b>(1 699)</b>	<b>244</b>	<b>350</b>
<b>Taux effectif d'imposition</b>	<b>N/A</b>	<b>10 %</b>	<b>-</b>

(1) En 2008, la variation des impôts différés non reconnus correspond principalement aux déficits de l'exercice qui n'ont pas donné lieu à reconnaissance d'impôt différé et aux dépréciations d'impôts différés actifs en France (129 millions d'euros), en Grande-Bretagne (34 millions d'euros) et aux États-Unis (195 millions d'euros) En 2007, la variation nette des impôts différés correspond principalement à l'activation de 139 millions d'euros en France compensée par une dépréciation de (100) millions d'euros aux États-Unis. En 2006, la variation nette des impôts différés correspond principalement à l'activation de 54 millions d'euros en France du fait de la suppression prochaine des retenues à la source japonaises sur les revenus de licences.

(2) En 2008 ce poste comprend 6 millions relatifs à des revenus de licences taxés à taux réduits En 2007, ce poste comprend 14 millions relatifs à des revenus de licences taxés à taux réduits. En 2006 ce poste comprend 11 millions d'euros relatifs à des revenus de licences taxés à taux réduits en France (15 % au lieu de 33,33 %).

(3) En 2008, inclut (244) millions d'euros liés aux pertes de valeur sur les écarts d'acquisition.

(4) Retenues à la source sur des revenus de licences non imputées sur de l'impôt courant en France et aux États-Unis.

### 11.2 Analyse des variations des impôts différés actifs et passifs

(en millions d'euros)	Impôts différés actifs	Impôts différés passifs	Total, Impôts différés nets
<b>Au 1<sup>er</sup> janvier 2006</b>	<b>379</b>	<b>(162)</b>	<b>217</b>
Variations impactant le résultat 2006	30	29	59
Autres mouvements <sup>(*)</sup>	(12)	(10)	(22)
<b>Au 31 décembre 2006</b>	<b>397</b>	<b>(143)</b>	<b>254</b>
Variations impactant le résultat 2007	79	(53)	26
Autres mouvements <sup>(*)</sup>	27	(8)	19
<b>Au 31 décembre 2007</b>	<b>503</b>	<b>(204)</b>	<b>299</b>
Variations impactant le résultat 2008	17	(83)	(66)
Autres mouvements <sup>(*)</sup>	(5)	3	(2)
<b>Au 31 décembre 2008</b>	<b>515</b>	<b>(284)</b>	<b>231</b>

(\*) En 2008 cette ligne inclut principalement des écarts de conversion (3 millions d'euros). En 2007, cette ligne inclut principalement des variations de périmètre (10 millions d'euros) et des écarts de conversion ((6) millions d'euros). En 2006, cette ligne inclut principalement des variations de périmètre ((1) million d'euros) et des écarts de conversion (13 millions d'euros).

## 11.3 Principaux actifs et passifs d'impôts différés consolidés

<i>(en millions d'euros)</i>	2008	2007	2006
<b>Effet des reports déficitaires</b>	<b>1 782</b>	<b>1 616</b>	<b>1 316</b>
<b>Effet fiscal des différences temporaires liées aux :</b>			
Immobilisations corporelles	42	9	(1)
Écart d'acquisition	1	-	-
Immobilisations incorporelles	(148)	(199)	(103)
Participations financières et autres actifs non courants	(30)	(12)	4
Stocks et en-cours	21	13	9
Créances clients et autres actifs courants	7	-	(21)
Dettes financières	21	19	20
Provisions pour retraites et avantages assimilés	57	53	94
Provisions pour restructuration	29	16	14
Autres provisions	42	26	57
Autres dettes courantes et non courantes	91	51	90
<b>TOTAL DIFFÉRENCES TEMPORAIRES</b>	<b>133</b>	<b>(24)</b>	<b>163</b>
<b>Impôts différés actifs (passifs), bruts</b>	<b>1 915</b>	<b>1 592</b>	<b>1 479</b>
Provision pour dépréciation des impôts différés actifs	(1 684)	(1 293)	(1 225)
<b>Impôts différés actifs (passifs), nets</b>	<b>231</b>	<b>299</b>	<b>254</b>

## 11.4 Expiration des déficits ordinaires reportables de Thomson

<i>(en millions d'euros)</i>	
2009	87
2010	85
2011	13
2012	14
2013	15
2014 et ensuite	4 867
<b>TOTAL</b>	<b>5 081</b>

## Note 12

### Activités arrêtées ou en cours de cession

Les changements dans le périmètre des activités arrêtées ou en cours de cession entre 2007 et 2008 sont expliqués dans la note 4.

#### 12.1 Activités arrêtées liées à la sortie des activités Audio-Vidéo et Accessoires

Le 12 décembre 2005, Thomson a annoncé sa décision de vendre ses activités Audio-Vidéo, Accessoires et marketing et ventes liées à la distribution de ces produits (activités dénommées « AVA » ci-après). Suite aux cessions survenues en 2007 et 2008, le Groupe s'est complètement désengagé des activités AVA au 31 décembre 2008 (voir la note 5 pour le détail des impacts de cette cession).

#### 12.2 Activités arrêtées ou en cours de cession liées à la sortie du Groupe des activités Tubes et Composants

Le 28 février 2005, Thomson a transféré son usine de tubes cathodiques d'Anagni (Italie) au groupe indien Videocon, pour un montant de 10 euros. Thomson s'était engagé à recapitaliser la société vendue à hauteur de 103 millions d'euros à la date de la transaction et à verser 85 millions d'euros un an plus tard.

Le 30 juin 2005, Thomson avait conclu un accord dans lequel le groupe espagnol Rioglass reprenait l'activité de verre pour tubes cathodiques de l'usine de Videoglass, située à Bagneaux-sur-Loing (France), Rioglass devant procéder à une reconversion de l'activité verre du site pour l'industrie automobile. Le groupe Rioglass est spécialisé dans la production de verre destiné aux secteurs du transport et de l'automobile.

Le 23 décembre 2005, Thomson a définitivement vendu son activité verre pour 1 euro et s'est engagé à payer à Rioglass certains coûts liés à la reconversion du site de Bagneaux. La perte consolidée totale liée à la cession de Videoglass en 2005 est de 89 millions d'euros.

Le 28 juin 2005, Thomson a signé un accord pour la cession de son activité de Tubes en Chine (sites de Foshan et Dongguan), au Mexique (Mexicali) et en Pologne (Piaseczno) ainsi que pour le

transfert de certaines fonctions de recherche et développement, ventes, marketing et administration, au groupe indien Videocon. L'accord définitif a eu lieu le 30 septembre 2005, Thomson a reçu un paiement de 240 millions d'euros pour ses activités Tubes et les technologies liées et a réinvesti un montant similaire en titres du groupe Videocon (voir note 17).

Au cours du premier trimestre 2006, Thomson a transféré à une société allemande ses actifs résiduels et le personnel liés à l'activité de modules optiques. En conséquence, Thomson a reconnu dans le résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession les résultats liés à son activité de composants optiques nets des coûts de sortie estimés, et comme activité destinée à être cédée, les actifs et passifs relatifs à cette opération dans le bilan du Groupe. Les pertes de cette activité ont été de 34 millions d'euros en 2005.

Au cours du second semestre 2006, Thomson a cédé une installation industrielle de petite taille au Brésil et des actifs financiers liés à l'activité Tubes.

Au cours du second semestre 2007, les activités résiduelles liées aux opérations Tubes et Composants situées en France et au Mexique ont été arrêtées.

#### 12.3 Activités arrêtées liées à la sortie des activités Solutions Silicium

Au cours du premier semestre 2008, le Conseil d'administration du Groupe a pris la décision d'arrêter l'activité Solutions Silicium de la branche Technologie (appelé ci-après Thomson Solutions Silicium « TSS »). Cette activité comprenait la fabrication de télécommandes (arrêtée au cours du premier semestre), la fabrication de tuners qui a été vendue au second semestre à une coentreprise dont Thomson détient 45 %, et la conception et la vente de circuits intégrés qui s'est définitivement arrêtée au 30 juin 2008.



Les résultats des activités arrêtées ou en cours de cession mentionnées ci-dessus sont les suivants :

(en millions d'euros)	2008			2007			2006		
	Résultats liés aux activités arrêtées en 2007 et auparavant (*)	Résultats liés à l'activité TSS	Total	Résultats liés aux activités arrêtées en 2007 et auparavant (*)	Résultats liés à l'activité TSS	Total	Résultats liés aux activités arrêtées en 2007 et auparavant (*)	Résultats liés à l'activité TSS	Total
Chiffre d'affaires	12	51	63	478	90	568	927	90	1 017
Coût de l'activité	(3)	(43)	(46)	(451)	(74)	(525)	(815)	(69)	(884)
<b>Marge Brute</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>17</b>	<b>27</b>	<b>16</b>	<b>43</b>	<b>112</b>	<b>21</b>	<b>133</b>
Autres charges d'exploitation (2)	(49)	(69)	(118)	(251)	(47)	(298)	(285)	(46)	(331)
Pertes liées à l'évaluation des actifs à la juste valeur (3)	-	(19)	(19)	(15)	-	(15)	(4)	-	(4)
<b>Résultat avant charges financières et impôts (1)</b>	<b>(40)</b>	<b>(80)</b>	<b>(120)</b>	<b>(239)</b>	<b>(31)</b>	<b>(270)</b>	<b>(177)</b>	<b>(25)</b>	<b>(202)</b>
Charges d'intérêts nettes (4)	(3)	1	(2)	2	-	2	-	-	-
Autres charges financières	2	(4)	(2)	(2)	(2)	(4)	(5)	-	(5)
Impôt sur les résultats	(4)	4	-	(2)	-	(2)	(2)	-	(2)
Résultat net affectable aux minoritaires	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>RÉSULTAT NET DES ACTIVITÉS ARRÊTÉES OU EN COURS DE CESSION</b>	<b>(45)</b>	<b>(79)</b>	<b>(124)</b>	<b>(241)</b>	<b>(33)</b>	<b>(274)</b>	<b>(184)</b>	<b>(25)</b>	<b>(209)</b>

(\*) Correspond essentiellement aux activités AVA.

(1) Inclut des charges d'amortissement et de dépréciation sur immobilisations corporelles et incorporelles pour 8 millions d'euros en 2008, 20 millions d'euros en 2007 et 11 millions d'euros en 2006.

(2) Inclut des résultats sur cessions d'actifs pour (19) millions d'euros en 2008, (13) millions d'euros en 2007 et 7 millions d'euros en 2006.

(3) Correspond à une perte de valeur comptabilisée pour enregistrer des actifs immobilisés à leur juste valeur diminuée des coûts de cession.

(4) Composées de 4 millions d'euros de charges d'intérêts et de 2 millions d'euros de produits d'intérêts au 31 décembre 2008, de 2 millions d'euros de produits d'intérêts au 31 décembre 2007.

Les actifs et passifs liés aux activités en cours de cession et qui sont considérés comme destinés à être cédés au 31 décembre 2006 et 2007 sont présentés séparément des autres éléments au sein du bilan consolidé du Groupe.

Au 31 décembre 2008, deux activités ont été identifiées comme destinés à être cédés : Screenvision Europe (publicité au cinéma) et Solutions logicielles et technologiques (« STS »). Ces deux activités ne représentent pas un secteur d'activité ou une zone géographique distincte. Par conséquent, les critères n'étaient pas remplis pour une classification en activités arrêtées ou en cours de cession du compte de résultat consolidé.

La répartition par nature des actifs et passifs destinés à être cédés est la suivante :

(en millions d'euros)	31 décembre 2008		31 décembre 2007	31 décembre 2006
	Screenvision Europe	STS et autres		Actifs et passifs liés aux activités AVA
Écarts d'acquisition et immobilisations incorporelles	-	4	-	39
Immobilisations corporelles	-	2	-	17
Autres actifs	10	3	-	5
Stocks et en-cours	-	1	1	103
Clients et autres débiteurs	9	4	-	100 <sup>(1)</sup>
<b>TOTAL – ACTIFS DESTINÉS À ÊTRE CÉDÉS</b>	<b>19</b>	<b>14</b>	<b>1</b>	<b>264</b>
Provisions pour risques et restructurations	4	-	-	30
Dettes financières	-	-	-	6
Fournisseurs et autres créditeurs	12	6	1	196
<b>TOTAL – PASSIFS LIÉS À DES ACTIFS DESTINÉS À ÊTRE CÉDÉS</b>	<b>16</b>	<b>6</b>	<b>1</b>	<b>232</b>

(1) En ligne avec la stratégie mise en place pour la cession de l'activité AVA, Thomson a vendu 35 millions d'euros de créances sans recours en 2006 et 17 millions d'euros en 2007.

#### 12.4 Autres informations

Le 28 janvier 2009, Thomson a annoncé que, dans le cadre de la nouvelle stratégie du Groupe, certaines activités non stratégiques allaient être cédées. Ces actifs qui incluent Grass Valley (Activités de Diffusion et de Réseaux), PRN et Screenvision au sein de la Division Technicolor représentent approximativement 0,8 milliard d'euros de chiffre d'affaires en 2008. Thomson a lancé le processus de cession des actifs Grass Valley et PRN ; des conseils financiers ont déjà été mandatés à

cet effet. Le processus de cession des actifs Screenvision sera lancé prochainement en accord avec ITV. La Société prévoit de conclure ces cessions avant la fin de l'année.

Du fait que ces cessions ont été annoncées en 2009, ces activités ne sont pas considérées comme arrêtées ou en cours de cession au 31 décembre 2008 et sont donc présentées au sein des activités poursuivies dans les états financiers consolidés 2008.

## Note 13

### Immobilisations corporelles

<i>(en millions d'euros)</i>	Terrains	Constructions	Installations techniques, matériels et outillages	Autres immobilisations corporelles <sup>(1)</sup>	Total
<b>Au 1<sup>er</sup> janvier 2006</b>					
Brut	53	223	1 149	288	1 713
Amortissements cumulés	(2)	(81)	(597)	(147)	(827)
<b>NET</b>	<b>51</b>	<b>142</b>	<b>552</b>	<b>141</b>	<b>886</b>
<b>Année 2006</b>					
Ouverture au 1 <sup>er</sup> janvier 2006	51	142	552	141	886
Écarts de conversion	(3)	(8)	(37)	(9)	(57)
Acquisitions de filiales <sup>(2)</sup>	8	23	30	-	61
Acquisitions	-	2	92	81	175
Cessions	(18)	(24)	(3)	(6)	(51)
Cessions de filiales	-	(1)	-	-	(1)
Amortissements	-	(11)	(152)	(20)	(183)
Pertes de valeur	-	-	(1)	-	(1)
Reclass. en actifs destinés à être cédés	-	(2)	(3)	(1)	(6)
Autres variations	-	9	49	(68)	(10)
<b>31 décembre 2006, net</b>	<b>38</b>	<b>130</b>	<b>527</b>	<b>118</b>	<b>813</b>
<b>Au 31 décembre 2006</b>					
Brut	43	218	1 240	230	1 731
Amortissements cumulés	(5)	(88)	(713)	(112)	(918)
<b>NET</b>	<b>38</b>	<b>130</b>	<b>527</b>	<b>118</b>	<b>813</b>
<b>Année 2007</b>					
Ouverture au 1 <sup>er</sup> janvier 2007	38	130	527	118	813
Écarts de conversion	(1)	(4)	(32)	(8)	(45)
Acquisitions	-	3	128	58	189
Cessions <sup>(3)</sup>	(21)	(33)	(14)	(2)	(70)
Amortissements	-	(7)	(149)	(21)	(177)
Pertes de valeur	-	(6)	(8)	(3)	(17)
Autres variations	(1)	4	46	(49)	-
<b>31 décembre 2007, net</b>	<b>15</b>	<b>87</b>	<b>498</b>	<b>93</b>	<b>693</b>
<b>Au 31 décembre 2007</b>					
Brut	20	162	1 215	199	1 596
Amortissements cumulés	(5)	(75)	(717)	(106)	(903)
<b>NET</b>	<b>15</b>	<b>87</b>	<b>498</b>	<b>93</b>	<b>693</b>

<i>(en millions d'euros)</i>	Terrains	Constructions	Installations techniques, matériels et outillages	Autres immobilisations corporelles <sup>(1)</sup>	Total
<b>Année 2008</b>					
Ouverture au 1 <sup>er</sup> janvier 2008	15	87	498	93	693
Écarts de conversion	2	2	(11)	-	(7)
Acquisitions	-	1	97	110	208
Cessions	(1)	(1)	(2)	(1)	(5)
Cessions de filiales	-	-	(13)	(1)	(14)
Amortissements	-	(5)	(150)	(18)	(173)
Pertes de valeur <sup>(4)</sup>	-	(8)	(109)	(30)	(147)
Reclass. en actifs destinés à être cédés	-	(2)	-	-	(2)
Autres variations	-	(4)	10	(18)	(12)
<b>31 décembre 2008, net</b>	<b>16</b>	<b>70</b>	<b>320</b>	<b>135</b>	<b>541</b>
<b>Au 31 décembre 2008</b>					
Brut	22	129	943	232	1 326
Amortissements cumulés	(6)	(59)	(623)	(97)	(785)
<b>NET</b>	<b>16</b>	<b>70</b>	<b>320</b>	<b>135</b>	<b>541</b>

(1) Inclut les immobilisations corporelles en cours.

(2) Inclut l'impact sur l'année en cours des acquisitions mentionnées en note 5 et l'impact de l'ajustement à la juste valeur des acquisitions de l'année précédente (impact de l'allocation définitive du coût d'acquisition).

(3) En 2007, plusieurs cessions immobilières ont été réalisées relatives à des sites appartenant à l'activité Technicolor pour une valeur nette comptable totale de 56 millions d'euros.

(4) En 2008, la perte de valeur sur les immobilisations corporelles est principalement liée à la division Technicolor (132 millions d'euros) et à la division Thomson Grass Valley (12 millions d'euros) et correspond à des dépréciations sur :

- des actifs dont la technologie est apparue obsolète dans les usines de films et DVD en Amérique du Nord ;
- des actifs destinés à un client spécifique et dont la valeur comptable est supérieure à la valeur recouvrable ;
- des actifs liés à des activités que le Groupe a décidé de céder (23 millions d'euros) ; et
- des actifs appartenant à une Unité Génératrice de Trésorerie dont la valeur nette comptable est supérieure à la valeur recouvrable estimée en utilisant des flux de trésorerie actualisés avec un taux prenant en compte les risques spécifiques aux actifs et compris entre 8,5 % à 9,5 % après impôts selon le risque de la division à laquelle les actifs appartiennent.

En 2007, la perte de valeur était relative aux activités en cours de cession et par conséquent était comptabilisée dans la ligne « Résultat net des activités arrêtées ou en cours de cession » dans le compte de résultat.

Le montant total des pertes de valeur présenté ci-dessus inclut une perte de valeur sur les immobilisations corporelles dans le cadre d'un plan de restructuration pour 11 millions d'euros qui ne sont pas inclus dans les pertes de valeur sur les actifs non courants opérationnels présentés en note 9.

## Note 14

## Écarts d'acquisition et autres immobilisations incorporelles

<i>(en millions d'euros)</i>	Brevets et marques	Relations contractuelles avec les clients	Autres immobilisations incorporelles <sup>(1)</sup>	Total des immobilisations incorporelles	Écarts d'acquisition
<b>Au 31 décembre 2005</b>					
Brut	557	706	342	1 605	
Amortissements cumulés et pertes de valeur	(139)	(148)	(168)	(455)	
<b>NET</b>	<b>418</b>	<b>558</b>	<b>174</b>	<b>1 150</b>	<b>1 756</b>
<b>Année 2006</b>					
Ouverture au 1 <sup>er</sup> janvier 2006	418	558	174	1 150	1 756
Écarts de conversion	(33)	(47)	(7)	(87)	(111)
Acquisition de filiales <sup>(2)</sup>	-	-	39	39	72
Acquisitions	13	-	112	125	-
Amortissements	(19)	(54)	(75)	(148)	-
Reclassement en actifs destinés à être cédés	1	-	(2)	(1)	-
Autres variations	(4)	-	(3)	(7)	(3)
<b>31 décembre 2006, net</b>	<b>376</b>	<b>457</b>	<b>238</b>	<b>1 071</b>	<b>1 714</b>
<b>Au 31 décembre 2006</b>					
Brut	522	644	440	1 606	
Amortissements cumulés et pertes de valeur	(146)	(187)	(202)	(535)	
<b>NET</b>	<b>376</b>	<b>457</b>	<b>238</b>	<b>1 071</b>	<b>1 714</b>
<b>Année 2007</b>					
Ouverture au 1 <sup>er</sup> janvier 2007	376	457	238	1 071	1 714
Écarts de conversion	(32)	(39)	(9)	(80)	(120)
Acquisition de filiales <sup>(2)</sup>	-	(2)	-	(2)	44
Acquisitions	1	-	105	106	-
Amortissements	(19)	(50)	(92)	(161)	-
Autres variations	3	(5)	6	4	7
<b>31 décembre 2007, net</b>	<b>329</b>	<b>361</b>	<b>248</b>	<b>938</b>	<b>1 645</b>
<b>Au 31 décembre 2007</b>					
Brut	473	576	563	1 612	
Amortissements cumulés et pertes de valeur	(144)	(215)	(315)	(674)	
<b>NET</b>	<b>329</b>	<b>361</b>	<b>248</b>	<b>938</b>	<b>1 645</b>

<i>(en millions d'euros)</i>	Brevets et marques	Relations contractuelles avec les clients	Autres immobilisations incorporelles <sup>(1)</sup>	Total des immobilisations incorporelles	Écarts d'acquisition
<b>Année 2008</b>					
Ouverture au 1 <sup>er</sup> janvier 2008	329	361	248	938	1 645
Écarts de conversion	7	2	5	14	(9)
Acquisition de filiales <sup>(2)</sup>	-	-	-	-	29
Acquisitions	23	22	83	128	-
Cessions	(1)	-	(1)	(2)	-
Amortissements	(18)	(50)	(87)	(155)	-
Pertes de valeur d'actifs de la période <sup>(3)</sup>	(14)	(152)	(81)	(247)	(739)
Reclassement en actifs destinés à être cédés	-	-	(4)	(4)	-
Autres variations	7	(2)	(4)	1	-
<b>31 décembre 2008, net</b>	<b>333</b>	<b>181</b>	<b>159</b>	<b>673</b>	<b>926</b>
<b>Au 31 décembre 2008</b>					
Brut	507	445	468	1 420	
Amortissements cumulés et pertes de valeur	(174)	(264)	(309)	(747)	
<b>NET</b>	<b>333</b>	<b>181</b>	<b>159</b>	<b>673</b>	<b>926</b>

(1) Inclut les projets de développement capitalisés, les logiciels acquis ou développés et les technologies acquises séparément ou dans le cadre d'un regroupement d'entreprises.

(2) Cette rubrique inclut l'impact des acquisitions de l'année (voir note 5) et l'impact de l'achèvement de la comptabilisation initiale des regroupements d'entreprises de l'année précédente. En 2008, concerne l'acquisition de certaines activités de NBC Universal.

(3) Les pertes de valeur concernant les marques et les relations contractuelles avec les clients sont détaillées dans les notes 14.1 et 14.2 respectivement. Les pertes de valeur concernant les écarts d'acquisition sont détaillées en note 14.3. Pour les autres immobilisations incorporelles, les pertes de valeur enregistrées en 2008 concernent principalement :

- des projets de développement capitalisés pour 51 millions d'euros principalement dans l'activité Systèmes de Diffusion Professionnelle et de Réseaux du fait de retards importants de la mise sur le marché de produits clés ayant un impact significatif en terme de vente et de marge ;
- des logiciels de l'activité Technicolor pour 7 millions d'euros ; et
- un projet de développement abandonné dans le cadre de la restructuration de CNS aux États-Unis pour 10 millions d'euros.

Le montant total des pertes de valeur présenté ci-dessus inclut une perte de valeur sur les immobilisations incorporelles dans le cadre d'un plan de restructuration pour 29 millions d'euros qui ne sont pas inclus dans les pertes de valeur sur les actifs non courants opérationnels présentées en note 9.



## 14.1 Marques

Au 31 décembre 2008, les marques du Groupe s'élèvent à 237 millions d'euros et sont principalement constituées de Technicolor®, Grass Valley®, RCA® et THOMSON®.

Les marques sont considérées comme des immobilisations à durée de vie indéterminée. En conséquence, elles doivent faire l'objet d'un test de dépréciation annuel. Pour réaliser ce test, les marques sont testées en tant qu'actif isolé en calculant leur juste valeur. Les valeurs des marques Technicolor et Grass Valley ont été calculées en utilisant la méthode des redevances. Selon cette méthode, la valeur estimée d'une marque correspond à la valeur actualisée des redevances économisées par le Groupe. Cette méthode est couramment utilisée pour calculer la juste valeur de marques. La marque RCA a été estimée sur la base d'un calcul de valeur d'utilité.

	<b>Technicolor®</b>	<b>Grass Valley®</b>	<b>RCA®</b>	<b>Total</b>
Méthode utilisée pour déterminer la valeur recouvrable	Méthode des redevances	Méthode des redevances	Valeur d'utilité	
Description des hypothèses clefs	Budget et projections des flux de trésorerie, taux de redevance de la marque	Budget et projections des flux de trésorerie, taux de redevance de la marque	Budget et projections des flux de trésorerie	
Période de projection des flux futurs de trésorerie	5 ans	5 ans	3 ans	
Taux de croissance utilisé pour extrapoler les flux de trésorerie au-delà de la période de projection	0 %	2 %	3 %	
Taux d'actualisation après impôt utilisé au 31 décembre 2008	9 %	10,5 %	9,75 %	
Montant brut de la marque	160	32	47	239
Perte de valeur de la période	(6)	-	(6)	(12)
<b>Montant net des principales marques</b>	<b>154</b>	<b>32</b>	<b>41</b>	<b>227</b>
<b>Autres marques</b>				<b>10</b>
<b>MONTANT NET DES MARQUES</b>				<b>237</b>

## 14.2 Relations contractuelles avec les clients

Les relations clients sont des actifs amortissables. En conséquence, ils subissent un test de dépréciation uniquement si la Direction a identifié des indices de perte de valeur.

Au 31 décembre 2008, les principales relations contractuelles avec les clients du Groupe ont été testées du fait de l'existence des faits générateurs listés dans le tableau ci-dessous. Leur valorisation a été basée sur le principe de la méthode du surplus de profit que les actifs incorporels sont censés générer dans le futur. Le surplus de profit est déterminé en déduisant du profit opérationnel net d'impôt attendu un retour sur investissement normalisé sur les autres actifs utilisés pour générer ce profit.

	Technicolor HES / PDSC / Duplitek / Autres	Technicolor Film	Vidfilm	PRN	HNS
Faits générateurs 2008	- Négociation de renouvellements de contrats avec certains clients majeurs menant à des réductions de prix plus fortes qu'anticipées	- Résultats S2 2008 plus bas que ceux budgétés de manière significative - Réductions de prix significatives	- Perte d'un client - Réductions de prix significatives	- Négociation de renouvellements de contrats en S2 2008 avec certains clients majeurs menant à des réductions de prix plus fortes qu'anticipées - Faillite d'un client	- Renégociation du contrat en S2 2008
Méthode utilisée pour déterminer la valeur recouvrable	Méthode du surplus de profit				
Description des hypothèses clefs	Budgets, et projections de flux de trésorerie, probabilité de renouvellement des contrats, marge par client				
Période de projection des flux futurs de trésorerie	Durée restante attendue de la relation client				
Taux de croissance utilisé pour extrapoler les flux de trésorerie au-delà de la période de projection	Taux d'attrition spécifique				
Taux d'actualisation après impôt utilisé au 31 décembre 2008	8,5 %	9,5 %	9,5 %	9,5 %	9,5 %
Montant net de la relation client avant dépréciation	149	40	19	34	70
Dépréciation comptabilisée en 2008	(53)	(40)	(18)	(18)	(13)
<b>MONTANT NET DE LA RELATION CONTRACTUELLE AVEC LES CLIENTS</b>	<b>96</b>	<b>-</b>	<b>1</b>	<b>16</b>	<b>57</b>

Dans le cadre de la classification de Screenvision Europe en « Actifs disponibles à la vente », la relation client a été estimée à sa valeur de marché moins les frais de ventes et une dépréciation a été enregistrée pour 10 millions d'euros.

### 14.3 Test de dépréciation des écarts d'acquisition et des marques

Le tableau ci-dessous présente la répartition entre chaque Unité de Reporting significative des montants d'écart d'acquisition et de marques les plus importants :

(en millions d'euros)	Technicolor			Thomson Grass Valley		Technologie	Autres	Total
	Services liés au DVD	Services liés au Cinéma et aux Créateurs de contenu	Services pour Réseaux de diffusion	Produits d'Accès	Diffusion professionnelle et de Réseaux	Solutions logicielles et technologiques		
<b>31 décembre 2008</b>								
Montant des écarts d'acquisition avant dépréciation	463	269	273	232	405	23	-	1 665
Dépréciation de la période	(139)	(143)	(67)	-	(378)	(12)	-	(739)
Montant net des écarts d'acquisition	324	126	206	232	27	11	-	926
Montant net des marques <sup>(1)</sup>	156		4	-	32	-	45	237
<b>31 décembre 2007</b>								
Montant net des écarts d'acquisition	460	278	251	235	398	23	-	1 645
Montant net des marques <sup>(1)</sup>	158		-	-	31	-	51	240
<b>31 décembre 2006</b>								
Montant net des écarts d'acquisition	500	295	250	289	355	25	-	1 714
Montant net des marques <sup>(1)</sup>	178		-	-	34	-	55	267

(1) Comprend :

- les marques Technicolor® (utilisée à la fois par les unités de reporting de Services liés au DVD et Services liés au Cinéma et aux Créateurs de contenu) et Moving Picture Company® (MPC) incluse dans l'unité de Services liés au Cinéma et aux Créateurs de contenu ;
- la marque Grass Valley® pour l'unité Diffusion professionnelle et de Réseaux ;
- les marques THOMSON® et RCA® dans l'Unité de Reporting Autres.

Les tests de dépréciation des écarts d'acquisition sont réalisés au niveau de groupes d'unités génératrices de trésorerie (appelés Unités de Reporting par la suite). Excepté pour ceux classés en actifs destinés à la vente au 31 décembre 2008, l'Unité de Reporting représente le niveau situé en dessous des secteurs d'activité du Groupe qui est le niveau le plus bas auquel l'écart d'acquisition est suivi par le Comité de Direction :

- Au sein du secteur d'activité Technicolor, trois unités de reporting ont été identifiées précédemment : les Services liés au DVD, les Services liés au Cinéma et aux Créateurs de contenu et les Services pour Réseaux de diffusion. À la suite du classement de Screenvision Europe en actif destiné à la vente au 31 décembre 2008, cette unité de trésorerie a été analysée séparément du reste des Services pour Réseaux de Diffusion pour le test de dépréciation de l'année 2008.
- Au sein du secteur d'activité Thomson Grass Valley, deux Unités de Reporting ont été identifiées : l'activité Produits d'Accès et l'activité Diffusion professionnelle et de Réseaux.

- Le secteur d'activité Technologie était considéré comme une Unité de Reporting à part entière précédemment. Toutefois, suite à la décision de vendre les activités STS et son classement en activité détenue en vue de la vente au 31 décembre 2008, ces activités ont été analysées séparément du reste du secteur d'activité Technologie.

Le test de dépréciation est généralement fait chaque année à fin septembre. Toutefois du fait de la dégradation de l'environnement économique au second semestre de l'année, de l'évolution des résultats financiers 2008 du Groupe et des changements de stratégie consécutifs à la nomination de certains nouveaux Directeurs Exécutifs, les projections d'activité et les flux de trésorerie futurs ont été revus au dernier trimestre 2008, ce qui a nécessité un test de dépréciation à fin décembre 2008 en prenant en compte les dernières prévisions pour 2009 ainsi que toute décision qui aurait un impact sur les hypothèses clés utilisées pour déterminer la valeur recouvrable des Unités de Reporting. Dans le cadre de ce processus, le Groupe a utilisé les services d'un cabinet d'évaluation indépendant pour l'aider à déterminer l'étendue des pertes de valeurs.

Dans le cadre du test de dépréciation annuel, le Groupe a utilisé les hypothèses suivantes pour déterminer la valeur recouvrable des principales unités de reporting :

	Technicolor			Thomson Grass Valley	
	Services liés au DVD	Services liés au Cinéma et aux Créateurs de Contenu	Services pour Réseaux de diffusion	Produits d'Accès	Diffusion professionnelle et de Réseaux
Méthode utilisée pour déterminer la valeur recouvrable	Juste valeur <sup>(1)</sup>	Juste valeur <sup>(1)</sup>	Juste valeur <sup>(1)</sup>	Valeur d'utilité	Juste valeur <sup>(1)</sup>
Description des hypothèses clefs	Budget et projections des flux de trésorerie	Budget et projections des flux de trésorerie	Budget et projections des flux de trésorerie	Budget et projections des flux de trésorerie	Budget et projections des flux de trésorerie
Période de projection des flux futurs de trésorerie	(*)	(*)	5 années	5 années	5 années
Taux de croissance utilisé pour extrapoler les flux de trésorerie au-delà de la période de projection	(*)	(*)	2 %	3 %	2 %
Taux d'actualisation après impôt utilisé					
- Au 31 décembre 2008 <sup>(2)</sup>	8,5 %	9,5 %	9,5 %	9 %	10,5 %
- Au 30 septembre 2007	9,0 %	9,0 %	9,0 %	9,5 %	9,0 %
- Au 31 décembre 2006	9,0 %	9,0 %	9,0 %	9,5 %	9,0 %

(1) En l'absence d'accord de vente à la date de clôture, d'un marché actif et de transactions comparables récentes pour les unités de reporting, la juste valeur diminuée des coûts de cession a été estimée en utilisant des projections de flux de trésorerie actualisées.

(2) Le taux d'actualisation avant impôt correspondant est compris entre 10,9 % et 14,9 %.

(\*) Il a été considéré qu'une partie de l'activité Services liée aux DVD et une partie de celle de Services au Cinéma avaient une durée de vie finie, déterminée en fonction de la date attendue d'obsolescence des technologies sous-jacentes à ces activités. En conséquence, aucune valeur terminale n'a été utilisée pour ces activités.

(en millions d'euros)	Impact sur l'écart d'acquisition d'une variation de				
	+ 1 % sur le taux d'actualisation	- 1 % sur le taux d'actualisation	+ 1 % sur le taux de croissance à long terme	- 1 % sur le taux de croissance à long terme	
Services liés au DVD	(38)	41	1 (*)	(2) (*)	
Services liés au Cinéma	(48)	62	41 (*)	(31) (*)	
Services pour Réseaux de Diffusion	(35)	45	32	(25)	
Produits d'Accès	-	-	-	-	
Diffusion Professionnelle et de Réseaux	(33)	43	30	(23)	

(\*) Dans la mesure où une partie de cette activité a été considérée comme ayant une durée de vie finie, une variation du taux de croissance à long terme n'a pas d'impact sur l'ensemble des projections des flux de trésorerie de l'Unité de Reporting.

### Services liés au DVD

En 2008, l'écart d'acquisition de l'activité Services liés au DVD a été déprécié de 139 millions d'euros. Cette dépréciation résulte des faits générateurs et circonstances suivants :

- Du fait de la crise économique, le DVD a connu une baisse en volume et des pressions sur les prix durant le quatrième trimestre 2008, bien au-delà de ce qui avait été anticipé, et qui ont significativement et durablement impacté l'activité DVD.

- La victoire du Blu-ray sur le format HD-DVD mi-2008 implique des dépenses d'investissement en équipements de production plus importantes que celles qui auraient été nécessaires avec la technologie HD-DVD.

L'impact de la crise a été significatif fin 2008 et le Groupe, en phase avec les analyses économiques du secteur, anticipe un impact pour au moins deux ans notamment sur les volumes et les perspectives de prix du DVD simple définition.

### **Services liés au Cinéma et aux créateurs de contenu**

En 2008, l'écart d'acquisition de l'activité Services lié au cinéma et aux créateurs de contenu a été déprécié de 143 millions d'euros. Cette dépréciation résulte des faits générateurs et circonstances suivants :

- L'activité a connu une érosion sévère des prix durant l'année 2008 dans le domaine de la réplique argentique.
- Les projections de cash-flow reflètent la décision de la nouvelle équipe dirigeante de sortir de l'activité de services liés au cinéma numérique fournis aux salles de cinéma dès 2009.

Les projections d'activité prennent en compte un environnement compétitif qui va devenir plus intense et qui risque de perdurer durant plusieurs années indépendamment de l'environnement économique lui-même.

### **Services pour réseaux de diffusion**

En 2008, l'écart d'acquisition de l'activité Services pour réseaux de diffusion a été déprécié de 67 millions d'euros. Cette dépréciation résulte des faits générateurs et circonstances suivants :

- Une partie de l'activité a été directement affectée depuis la fin de l'année 2008 par la baisse du marché publicitaire dans le monde et au États-Unis en particulier. Les principaux clients ont reporté leurs investissements.
- La stratégie décidée par la nouvelle équipe dirigeante et les incertitudes du marché pour 2009 et au-delà ont conduit le Groupe à réviser à la baisse les hypothèses de résultats à moyen terme de cette activité.

La crise a fortement impacté le marché publicitaire et la nouvelle stratégie est de ne pas continuer à investir dans une partie de ces activités.

### **Diffusion professionnelle et de Réseaux**

En 2008, l'écart d'acquisition de l'activité Diffusion professionnelle et de Réseaux a été déprécié de 378 millions d'euros. Cette dépréciation résulte des faits générateurs et circonstances suivants :

- Du fait de la crise économique, durant la seconde moitié de l'année 2008, le chiffre d'affaires de l'activité a été sévèrement impacté par la réduction des dépenses d'investissements de certains clients clés. Les incertitudes concernant les dépenses d'investissement des clients pour 2009 ont conduit le Groupe à réviser à la baisse ses hypothèses de résultat à moyen terme.
- Des retards importants dans la mise sur le marché de nouveaux produits clés ont eu un impact important sur les ventes et les opportunités de marges.

La crise économique a fortement impacté cette activité à la fin 2008. Toutefois le Groupe estime que la situation devrait s'améliorer progressivement à court terme.

En 2007 et 2006, aucune dépréciation d'écart d'acquisition n'a été comptabilisée.

## Note 15

## Titres des sociétés mises en équivalence

(en millions d'euros)	31 décembre 2008	31 décembre 2007	31 décembre 2006
<b>Début d'exercice</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	<b>204</b>
Acquisition <sup>(1)</sup>	5	-	-
Résultat net « part du Groupe » avant dépréciation	(4)	1	(56)
Dépréciation des titres des sociétés mises en équivalence <sup>(2)</sup>	-	-	(30)
Écarts de conversion	-	-	2
Cession <sup>(3)</sup>	(3)	-	(37)
Autres variations <sup>(3)</sup>	(1)	(3)	(71)
<b>Fin d'exercice</b>	<b>7</b>	<b>10</b>	<b>12</b>

(1) En septembre 2008, Thomson et NXP ont mis en commun leur activité de Tuner dans une nouvelle société NuTune. Les 45 % détenus dans NuTune sont comptabilisés comme un investissement dans une société mise en équivalence pour 3 millions d'euros.

(2) Le 31 décembre 2006, la direction de Thomson a déterminé qu'un indice de perte de valeur existait car la valeur de marché de son investissement dans TTE puis TCL Corporation était inférieure à sa valeur nette comptable. Thomson a par conséquent évalué la valeur recouvrable de son investissement, ce qui a conduit à une dépréciation de 30 millions d'euros à fin décembre 2006 de son investissement dans TCL. Cette perte a été comptabilisée en « Résultat des sociétés mises en équivalence ».

(3) En novembre 2006, Thomson a réduit son investissement dans TCL Multimedia à 19,32 %. À la suite de cette vente la participation résiduelle a été classée en titres disponibles à la vente.

Les titres des sociétés mises en équivalence sont détaillés dans le tableau suivant :

(en millions d'euros)	% de détention	Actifs nets « part du Groupe »				Résultat net « part du Groupe »		
		31 décembre 2008	31 décembre 2008	31 décembre 2007	31 décembre 2006	2008	2007	2006
TCL-Thomson Electronics/TCL Multimedia <sup>(*)</sup>	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	(86)
CTE El Athir (Tunisie)	NA	NA	3	4	-	-	-	-
EasyPlug SAS (France)	50 %	3	3	3	-	-	-	-
Techfund Capital Europe (France)	20 %	3	3	4	-	1	-	-
NuTune	45 %	-	-	-	-	(3)	-	-
Autres (inférieurs à 2 millions d'euros individuellement)		1	1	1	(1)	-	-	-
<b>TOTAL</b>		<b>7</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	<b>(4)</b>	<b>1</b>	<b>(86)</b>	

(\*) Le 31 juillet 2004, Thomson et TCL ont mis en commun leurs activités TV respectives, formant une nouvelle société, TCL-THOMSON ELECTRONICS (TTE), dont Thomson détenait 33 % et TCL 67 %. Thomson a apporté à TTE ses actifs industriels des activités TV. Thomson n'avait ni le contrôle exclusif, ni le contrôle conjoint de TTE et consolidait cette société selon la méthode de la mise en équivalence depuis le 31 juillet 2004. Suite à cette transaction, Thomson avait échangé le 10 août 2005 les 33 % de participation détenue dans TTE contre 29,32 % (1 144 182 095 titres) dans TCL Multimedia (anciennement TCL International), société cotée à Hong Kong. Comme mentionné ci-dessus, TCL Multimedia n'est plus consolidée par mise en équivalence depuis le 3 novembre 2006 car Thomson n'exerce plus d'influence notable sur cette société. Cette participation est comptabilisée depuis cette date en actifs financiers disponibles à la vente.



**Note 16****Participations dans les coentreprises**

Screenvision Europe, Screenvision US et Contentguard constituent les principales participations du Groupe dans des coentreprises.

Au 31 décembre 2008, les actifs et passifs de Screenvision Europe sont présentés sur deux lignes distinctes du bilan (« actifs destinés à être cédés » et « passifs liés aux actifs destinés à être cédés ») car cette activité est détenue en vue de la vente.

La contribution des coentreprises dans le bilan et le compte de résultat du Groupe est présentée ci-dessous :

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>31 décembre 2008</b>	<b>31 décembre 2007</b>	<b>31 décembre 2006</b>
<b>Bilan</b>			
Actifs courants	70	57	72
Actifs non courants	79	81	92
Passifs courants	76	66	84
Passifs non courants	21	11	11
<b>Compte de Résultat</b>			
Chiffre d'affaires	109	104	111
Coûts	(143)	(100)	(106)
<b>CONTRIBUTION AU RÉSULTAT DU GROUPE SUR LA PÉRIODE</b>	<b>(34)</b>	<b>4</b>	<b>5</b>

## Note 17

### Autres titres de participation et actifs financiers disponibles à la vente

(en millions d'euros)	Titres cotés	Titres non cotés <sup>(1)</sup>	Total
<b>Au 1<sup>er</sup> janvier 2006</b>	<b>235</b>	<b>106</b>	<b>341</b>
Acquisitions	2	7	9
Cessions <sup>(2)</sup>	(34)	(80)	(114)
Ajustement à la juste valeur <sup>(3)</sup>	(2)	-	(2)
Dépréciation comptabilisée dans le résultat <sup>(5)</sup>	(31)	-	(31)
Écarts de conversion	(1)	(7)	(8)
Autres <sup>(4)</sup>	78	(7)	71
<b>Au 31 décembre 2006</b>	<b>247</b>	<b>19</b>	<b>266</b>
Acquisitions	2	2	4
Cessions <sup>(2)</sup>	(35)	-	(35)
Ajustement à la juste valeur <sup>(3)</sup>	166	-	166
Écarts de conversion	(2)	(1)	(3)
Autres	(1)	-	(1)
<b>Au 31 décembre 2007</b>	<b>377</b>	<b>20</b>	<b>397</b>
Cessions <sup>(2)</sup>	(31)	-	(31)
Ajustement à la juste valeur <sup>(3)</sup>	(155)	-	(155)
Dépréciation comptabilisée dans le résultat <sup>(5)</sup>	(151)	(8)	(159)
<b>Au 31 décembre 2008 <sup>(6)</sup></b>	<b>40</b>	<b>12</b>	<b>52</b>

(1) Ce poste inclut des participations minoritaires dans des sociétés non cotées stratégiques pour le Groupe, incluant au 1<sup>er</sup> janvier 2006 des actions préférentielles pour un montant de 84 millions d'euros. Ces actions ont été vendues en 2006.

(2) En 2008, la trésorerie perçue des cessions s'élève à 15 millions d'euros et concerne la vente de titres TCL MultiMedia pour 7 millions d'euros et d'actions Videocon pour 8 millions d'euros.

En 2007, la trésorerie perçue des cessions s'élève à 36 millions d'euros relatifs à la vente des titres TCL. En 2006, le montant inclut la vente partielle de la participation du Groupe dans Videocon Industries.

(3) Ce compte inclut les ajustements à la juste valeur principalement sur les titres Videocon comptabilisés directement en situation nette pour (155) millions d'euros en 2008, 152 millions d'euros en 2007 et (2) millions d'euros en 2006.

(4) Correspond principalement aux titres de TCL Multimedia dont Thomson détenait 19,32 % et qui ont été classés comme étant disponibles à la vente en 2006. Ces titres, avant la vente partielle de ceux-ci par le Groupe, étaient comptabilisés selon la méthode de la mise en équivalence (voir note 15).

(5) À fin décembre 2006, le Groupe avait estimé que la perte de valeur de son investissement dans TCL Multimedia représentait une indication objective de perte de valeur et avait ainsi reconnu une charge de dépréciation pour un montant de 31 millions d'euros, ce qui correspond à la différence entre la valeur nette comptable et la valeur de marché de cet investissement à la date de clôture.

À fin décembre 2008, le Groupe a estimé que la perte de valeur de son investissement dans Videocon représentait une indication objective de perte de valeur de cet investissement et a ainsi reconnu une charge de dépréciation pour un montant 151 millions d'euros, ce qui correspond à la différence entre la valeur nette comptable et la valeur de marché de cet investissement à la date de clôture sur le Bombay Stock Exchange.

(6) Au 31 décembre 2008, le montant des actifs financiers disponibles à la vente est principalement constitué des titres de Videocon Industries pour 39 millions d'euros.

**Note 18****Avances sur contrats clients**

<i>(en millions d'euros)</i>	2008	2007	2006
<b>Technicolor</b>			
Avances sur contrats clients (nettes des amortissements) au 31 décembre	127	115	124
<i>Dont amortissements de l'année</i>	(41)	(39)	(74)
<i>Dont perte de valeur de l'année</i>	(10)	-	(2)
<b>Screenvision (États-Unis et Europe)</b>			
Avances sur contrats clients (nettes des amortissements) au 31 décembre	4	7	5
<i>Dont amortissements de l'année</i>	(19)	(19)	(20)
<i>Dont perte de valeur de l'année</i>	(2)	-	-
<b>TOTAL AVANCES SUR CONTRATS CLIENTS (NETTES DES AMORTISSEMENTS) AU 31 DÉCEMBRE</b>	<b>131</b>	<b>122</b>	<b>129</b>

**Note 19****Stocks et en-cours**

<i>(en millions d'euros)</i>	2008	2007	2006
Matières premières	118	109	127
En-cours	30	33	48
Produits finis et marchandises	192	235	235
<b>Valeur brute</b>	<b>340</b>	<b>377</b>	<b>410</b>
Provisions pour dépréciation	(70)	(45)	(44)
<b>TOTAL</b>	<b>270</b>	<b>332</b>	<b>366</b>

**Note 20****Clients et effets à recevoir**

<i>(en millions d'euros)</i>	2008	2007	2006
Clients et effets à recevoir	1 052	971	1 054
Provisions pour dépréciation	(84)	(53)	(36)
<b>TOTAL <sup>(1)</sup></b>	<b>968</b>	<b>918</b>	<b>1 018</b>

(1) Comprend 72 millions d'euros de créances échues au 31 décembre 2008 (131 millions d'euros au 31 décembre 2007 et 135 millions d'euros au 31 décembre 2006) pour lesquelles aucune dépréciation n'a été comptabilisée dans la mesure où celles-ci sont toujours considérées comme recouvrables et correspondent à des créances qui sont échues depuis moins de 60 jours.

Au 31 décembre 2007, le montant des clients et effets à recevoir avant dépréciation était inférieur du fait d'affacturage (290 millions d'euros en 2007 contre 41 millions d'euros en 2008).

L'exposition au risque de crédit sur les créances client du Groupe correspond à la valeur nette comptable de ces actifs (968 millions d'euros au 31 décembre 2008).

## Note 21

### Autres actifs courants et non courants

(en millions d'euros)	2008	2007	2006
Actifs financiers non courants	30	20	21
Crédit d'impôt recherche	-	23	16
Autres actifs non courants	11	10	15
<b>TOTAL AUTRES ACTIFS NON COURANTS</b>	<b>41</b>	<b>53</b>	<b>52</b>
TVA déductible <sup>(1)</sup>	92	94	70
Crédit d'impôt recherche et subventions	30	12	12
Charges constatées d'avance	43	54	67
Autres <sup>(2)</sup>	320	304	381
<b>TOTAL AUTRES ACTIFS COURANTS</b>	<b>485</b>	<b>464</b>	<b>530</b>

(1) La TVA déductible correspond à la position consolidée de TVA générée dans le cours normal de l'activité du Groupe.

(2) Aux 31 décembre 2008, 2007 et 2006, les autres débiteurs incluent respectivement 107 millions d'euros, 122 millions d'euros et 121 millions d'euros de revenus de redevances.

## Note 22

### Trésorerie, équivalents de trésorerie et trésorerie mise en nantissement

(en millions d'euros)	2008	2007	2006
Trésorerie	180	283	346
Équivalents de trésorerie	589	289	965
<b>TOTAL</b>	<b>769</b>	<b>572</b>	<b>1 311</b>
Dont dépôts bloqués <sup>(1)</sup>	50	54	56
Trésorerie mise en nantissement <sup>(2)</sup>	38	-	-

(1) Trésorerie au sein de TCE Television Taiwan ne pouvant être utilisés que pour effectuer le paiement des dépenses locales.

(2) Dépôt en trésorerie mis en place afin de sécuriser les facilités de crédit et autres obligations du Groupe.

Le taux d'intérêt moyen à court terme des dépôts bancaires s'est élevé à 2,85 % sur 2008 (2007 : 2,95 % ; 2006 : 2,73 %) ; ces dépôts ont généralement une maturité inférieure à un mois.

## Note 23

### Capitaux propres

#### 23.1 Variation des capitaux propres consolidés

	Attribuable aux actionnaires de Thomson SA							Minori- taires	Total capitaux propres	
	Capital social	Actions propres	Primes d'émission	Emis- sion de titres	Autres réserves	Réserves consoli- dées	Écarts de conver- sion			Capitaux propres part Groupe
<i>(en millions d'euros)</i>										
<b>AU 1<sup>ER</sup> JANVIER 2006</b>	<b>1 025</b>	<b>(239)</b>	<b>1 771</b>	<b>500</b>	<b>43</b>	<b>(980)</b>	<b>89</b>	<b>2 209</b>	<b>7</b>	<b>2 216</b>
<b>Variations 2006</b>										
Total des profits et pertes enregistrés dans les capitaux propres <sup>(*)</sup>	-	-	-	-	61	-	(143)	(82)	(1)	(83)
Résultat net 2006	-	-	-	-	-	55	-	55	-	55
<b>Total des produits et charges reconnus sur 2006</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>61</b>	<b>55</b>	<b>(143)</b>	<b>(27)</b>	<b>(1)</b>	<b>(28)</b>
Distribution de la prime d'émission	-	-	(78)	-	-	-	-	(78)	(2)	(80)
Conversion des BASA (563 264 actions)	2	-	7	-	-	-	-	9	-	9
Distributions (titres super-subordonnés)	-	-	-	-	-	(28)	-	(28)	-	(28)
Obligations convertibles	-	-	-	-	(67)	67	-	-	-	-
Actions propres vendues	-	14	-	-	-	-	-	14	-	14
Engagement de rachat d'intérêts minoritaires et variation de périmètre	-	-	-	-	-	-	-	-	3	3
Reclassement de stock-options	-	-	(14)	-	14	-	-	-	-	-
Stocks options accordées aux employés (voir note 30)	-	-	-	-	13	-	-	13	-	13
<b>AU 31 DÉCEMBRE 2006</b>	<b>1 027</b>	<b>(225)</b>	<b>1 686</b>	<b>500</b>	<b>64</b>	<b>(886)</b>	<b>(54)</b>	<b>2 112</b>	<b>7</b>	<b>2 119</b>
<b>Variations 2007</b>										
Total des profits et pertes enregistrés dans les capitaux propres <sup>(*)</sup>	-	-	-	-	209	-	(148)	61	3	64
Résultat net 2007	-	-	-	-	-	(23)	-	(23)	-	(23)
<b>Total des produits et charges reconnus sur 2007</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>209</b>	<b>(23)</b>	<b>(148)</b>	<b>38</b>	<b>3</b>	<b>41</b>
Distribution de la prime d'émission (voir ci-dessous)	-	-	(88)	-	-	-	-	(88)	-	(88)
Dividendes relatifs aux titres super-subordonnés	-	-	-	-	-	(29)	-	(29)	-	(29)
Effet impôt sur les dividendes des titres super- subordonnés	-	-	-	-	-	7	-	7	-	7
Actions propres										
- annulées (3 981 268 actions)	(15)	74	(59)	-	-	-	-	-	-	-
- achetées et vendues (montant net)	-	(7)	-	-	-	-	-	(7)	-	(7)
- impôts différés sur actions propres cédées	-	4	-	-	-	-	-	4	-	4
Autres mouvements	-	-	-	-	-	(1)	-	(1)	-	(1)
Stock-options accordées aux employés (voir note 30)	-	-	-	-	9	-	-	9	-	9
<b>AU 31 DÉCEMBRE 2007</b>	<b>1 012</b>	<b>(154)</b>	<b>1 539</b>	<b>500</b>	<b>282</b>	<b>(932)</b>	<b>(202)</b>	<b>2 045</b>	<b>10</b>	<b>2 055</b>

	Attribuable aux actionnaires de Thomson SA							Minori- taires	Total capitaux propres	
	Capital social	Actions propres	Primes d'émis- sion	Emis- sion de titres	Autres réserves	Réserves consoli- dées	Écarts de conver- sion			Capitaux propres part Groupe
<i>(en millions d'euros)</i>										
<b>Variations 2008</b>										
Total des profits et pertes enregistrés dans les capitaux propres <sup>(*)</sup>	-	-	-	-	(146)	-	(70)	(216)	(4)	(220)
Résultat net 2008	-	-	-	-	(1 930)	-	-	(1 930)	(3)	(1 933)
<b>Total des produits et charges reconnus sur 2008</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(146)</b>	<b>(1 930)</b>	<b>(70)</b>	<b>(2 146)</b>	<b>(7)</b>	<b>(2 153)</b>
Dividendes relatifs aux titres super-subordonnés	-	-	-	-	-	(29)	-	(29)	-	(29)
Effet impôt sur les dividendes des titres super-subordonnés	-	-	-	-	-	(2)	-	(2)	-	(2)
Actions propres achetées et vendues (montant net)	-	(5)	-	-	-	-	-	(5)	-	(5)
Cessions d'intérêts minoritaires	-	-	-	-	-	-	-	-	(2)	(2)
Autres mouvements	-	-	104	-	-	(105)	-	(1)	-	(1)
Stock-options accordées aux employés (voir note 30)	-	-	-	-	3	-	-	3	-	3
<b>Au 31 décembre 2008</b>	<b>1 012</b>	<b>(159)</b>	<b>1 643</b>	<b>500</b>	<b>139</b>	<b>(2 998)</b>	<b>(272)</b>	<b>(135)</b>	<b>1</b>	<b>(134)</b>

(\*) Le détail de l'état des profits et pertes comptabilisés est présenté page 6.

## 23.2 Capital et prime d'émission

- Le Conseil d'administration du 17 octobre 2007 a décidé de réduire le capital social à 1 012 087 605 euros par l'annulation de 1 481 268 actions propres détenues par le Groupe (soit une baisse du capital de 5 554 755 euros).
- Le Conseil d'administration du 15 mai 2007 a décidé de réduire le capital social à 1 017 642 360 euros par l'annulation

de 2 500 000 actions propres détenues par le Groupe (soit une baisse du capital de 9 375 000 euros).

- Le Conseil d'administration du 25 juillet 2006 a décidé de procéder à une augmentation du capital social de 2 112 240 euros pour le porter à 1 027 017 360 euros, accompagnée d'une augmentation de la prime d'émission de 6 899 984 euros.

	31 décembre 2008	31 décembre 2007	31 décembre 2006
Nombre d'actions en circulation	269 890 028	269 890 028	273 871 296
Valeur nominale en euros	3,75	3,75	3,75
<b>CAPITAL SOCIAL DE THOMSON EN EUROS</b>	<b>1 012 087 605</b>	<b>1 012 087 605</b>	<b>1 027 017 360</b>



### 23.3 Actions propres

	31 décembre 2008	31 décembre 2007	31 décembre 2006
Nombre d'actions propres en début de période	6 945 182	12 644 453	16 356 540
Mouvements de la période			
• Acquisitions et cessions de la période <sup>(1)</sup>	4 715	625 285	-
• Attribuées <sup>(2)</sup>	-	(2 343 288)	(3 712 087)
• Annulées	-	(3 981 268)	-
<b>Nombre d'actions propres en fin de période</b>	<b>6 949 897</b>	<b>6 945 182</b>	<b>12 644 453</b>
Actions vendues mais non encore attribuées (Inventel et Cirpack) <sup>(3)</sup>	-	(385 467)	(2 568 400)
<b>NOMBRE D'ACTIONNAIRES DÉTENUES AJUSTÉES DES ACTIONS À ATTRIBUER</b>	<b>6 949 897</b>	<b>6 559 715</b>	<b>10 076 053</b>

(1) En 2007 et 2008, les achats et ventes d'actions Thomson ont été réalisés dans le cadre d'un contrat de liquidité mis en place en avril 2007.

(2) L'attribution des actions Thomson représente principalement :

- en 2007, 2 343 288 actions attribuées dont 1 487 524 dans le cadre du paiement de l'acquisition de Cirpack et 826 779 pour Inventel ;

- en 2006, 3 712 087 actions attribuées dont 821 917 dans le cadre du paiement effectué pour Canopus, 1 349 606 pour Cirpack et 1 315 221 pour Inventel.

(3) Nombre ajusté des actions supplémentaires potentielles.

### 23.4 Titres super-subordonnés

Le 26 septembre 2005, Thomson a procédé à une émission de titres super-subordonnés, à durée indéterminée, pour un montant nominal de 500 millions d'euros. En raison du caractère à durée indéterminée et subordonné de ces titres, ainsi que de la nature optionnelle du coupon, les titres sont enregistrés conformément aux IFRS dans les capitaux propres pour leur valeur nette reçue de 492 millions d'euros (prix d'émission minoré des frais de transaction). Les titres peuvent être remboursés au pair à partir du 25 septembre 2015 et par la suite à chaque date de paiement du coupon. L'instrument verse un coupon annuel fixe de 5,75 % dont le rendement à l'échéance du 25 septembre 2015 est de 5,85 %. Si les titres ne sont pas remboursés au 25 septembre 2015, les coupons à payer au-delà de cette période porteront intérêt au taux Euribor 3 mois majoré de 3,625 %. Le paiement du coupon annuel est facultatif si Thomson n'a pas déclaré ni versé de dividende lors de la dernière Assemblée Générale des actionnaires et s'il n'a pas racheté d'actions propres sur les six mois précédents l'échéance des intérêts.

Le contrat relatif à ces titres comporte une clause en cas de changement de contrôle et de rétrogradation **concomitante** de la notation de Thomson par Moody's ou S&P qui résulterait en une notation « non investment grade ». Un changement de contrôle s'avèrera effectif lorsque toute personne, agissant seule ou de concert avec d'autres, sera en possession de plus de 50 % du capital ou de plus de 50 % des droits de

vote. Dans le cas d'un tel événement, Thomson a l'option de rembourser les titres sans pénalités ou de payer une marge additionnelle de 5 %. La notation de Thomson est actuellement « non investment grade » (S&P : CC et Moody's : Caa3) mais aucun changement de contrôle ne s'étant produit, ni de baisse de notation consécutive, la clause n'est donc pas applicable. Aucun dérivé n'a été identifié car cette clause ne rentre pas dans la définition de dérivé selon IAS 39 (le changement de contrôle représente un non-événement financier qui l'exclut de la définition de dérivé selon IAS 39).

La clause d'ajustement du coupon après 10 ans n'implique aucune intention particulière de Thomson à cette échéance. Étant donné le caractère perpétuel de l'émission et la possibilité pour Thomson de ne pas rembourser les titres et de ne pas payer de dividende, les titres ont été classés en capitaux propres.

Si un jugement est émis par une cour compétente pour la liquidation judiciaire du Groupe, ou faisant suite à un ordre de redressement judiciaire, une vente de la majeure partie de l'activité, ou dans le cas d'une dissolution volontaire du Groupe ou si le Groupe est liquidé pour quelque raison que ce soit, alors les titres seront immédiatement remboursés pour leur nominal et les intérêts dus à la date de remboursement. Dans ce cas, du fait de leur caractère subordonné, les titres seraient remboursés pour autant que tous les créanciers prioritaires ont eux-mêmes été remboursés.

### 23.5 Dividendes et distributions

Sur 2007 et 2006, Thomson a versé à ses actionnaires des dividendes pour un montant total respectif de 88 millions d'euros et 78 millions d'euros, représentant respectivement 0,33 euro et 0,30 euro par action.

Bien que la décision prise par le Conseil d'administration de ne pas distribuer un dividende en 2008 rendit optionnel le paiement du coupon sur les titres super-subordonnés, Thomson a décidé de payer € 29 millions d'intérêts à l'échéance le 25 septembre 2008.

### 23.6 Intérêts minoritaires

En 2008, 2007 et 2006, il n'y a pas eu de changement significatif des intérêts minoritaires.

### 23.7 Juste valeur des opérations de couverture inscrites en situation nette

Les gains et pertes sur les instruments de couverture considérés comme des couvertures de flux de trésorerie sont comptabilisés directement dans les capitaux propres. Au 31 décembre 2005, un gain de 3 millions d'euros a été comptabilisé en capitaux propres. En 2006, sur ce résultat des opérations de couverture comptabilisé en capitaux propres au 31 décembre 2005, un gain de 5 millions d'euros a été comptabilisé lors du débouclage des opérations de couverture sur le périmètre des activités poursuivies du Groupe. Au 31 décembre 2006, une perte de 2 millions d'euros sur les instruments de couverture a été reconnue en capitaux propres. En 2007, sur ce résultat des opérations de couverture comptabilisé en capitaux propres au 31 décembre 2006, une perte de 4 millions d'euros a été comptabilisée lors du débouclage des opérations de couverture sur le périmètre des activités poursuivies du Groupe. Au 31 décembre 2007, un gain de 4 millions d'euros

sur instruments de couverture a été comptabilisé en capitaux propres.

En 2008, sur ce résultat des opérations de couverture comptabilisé en capitaux propres au 31 décembre 2007, une perte de 22 millions d'euros a été comptabilisée lors du débouclage des opérations de couverture sur le périmètre des activités poursuivies du Groupe. Au 31 décembre 2008, un gain de 15 millions d'euros sur instruments de couverture a été comptabilisé en capitaux propres.

### 23.8 Perte de la moitié du capital

Compte tenu de la perte de l'exercice, au 31 décembre 2008, les capitaux propres de Thomson SA sont négatifs à hauteur de 642 millions d'euros. En application des dispositions de l'article L 223-42 Code de commerce, dans la mesure où les capitaux propres de la Société sont inférieurs à la moitié du capital social l'Assemblée Générale des actionnaires doit, dans les quatre mois suivant l'approbation des comptes sociaux ayant fait apparaître la perte de la moitié du capital social, décider s'il y a lieu de dissoudre ou de ne pas dissoudre la société Thomson SA de façon anticipée.

Si les actionnaires décident de poursuivre l'exploitation, Thomson SA devra, au plus tard au 31 décembre 2011 :

- soit reconstituer ses capitaux propres à concurrence d'une valeur au moins égale à la moitié du capital social ;
- soit réduire son capital social d'un montant au moins égal à celui des pertes qui n'ont pu être imputées sur les réserves. Toutefois, le capital ne peut être réduit au-dessous du minimum légal que sous la condition suspensive d'une augmentation de capital destinée à rétablir le minimum correspondant à la forme juridique actuelle de la Société.

## Note 24

### Gestion des risques financiers

Thomson est exposé à divers risques financiers, incluant les risques de marché (liés aux fluctuations des cours de change, des taux d'intérêt, des prix des instruments financiers, et des matières premières) et aux risques de liquidité et de crédit.

Les risques de marché et de liquidité du Groupe sont gérés de manière centrale par son service Trésorerie Groupe situé en France.

La gestion des risques de marché est assurée par la Trésorerie Groupe, conformément aux politiques et procédures du Groupe, qui définissent entre autres les responsabilités, les autorisations, les limites, les instruments autorisés et les outils de suivi. Tous les risques financiers de marché sont suivis en permanence et sont présentés régulièrement au Directeur Financier, au Comité Exécutif et au Comité d'Audit par l'intermédiaire de différents rapports répertoriant les expositions du Groupe aux différents risques ainsi que le détail des opérations mises en place pour réduire ces risques.

Pour réduire son exposition aux fluctuations de taux d'intérêt, de change et du prix des matières premières, le Groupe utilise des instruments dérivés. Pour réduire le risque de liquidité, le Groupe peut être amené à mettre en place des financements long terme et confirmés par émission de dette ou d'actions. L'exposition du Groupe au risque sur matières premières est limitée. Elle concerne principalement les risques de variation du prix de certains métaux, et notamment de l'argent ; ce risque est couvert par des contrats à terme.

Le Groupe recourt aux instruments dérivés uniquement pour couvrir son exposition aux risques financiers liés à son activité commerciale et à ses positions financières. Cette politique lui interdit de prendre ou d'autoriser ses filiales à prendre des positions spéculatives sur le marché.

Le Groupe peut aussi être amené à utiliser des produits dérivés pour réduire son exposition à la fluctuation de cours de certains de ses investissements dans des sociétés cotées.

Le risque sur les crédits clients est géré par chaque secteur d'activité en prenant en compte le degré de solvabilité et l'historique des clients. D'une façon ponctuelle, le Groupe peut s'assurer ou mettre en place des cessions de créances sans recours afin de gérer son risque de crédit.

Toutes les contreparties aux transactions sur instruments dérivés ou de trésorerie réalisées par le Groupe (commerciales ou financières) sont contractées auprès d'organismes financiers disposant d'une notation de premier rang reçue d'une agence spécialisée. De plus, le Groupe a mis en place des règles pour limiter le montant maximal de l'exposition vis-à-vis d'un même partenaire.

La détérioration de l'environnement économique a modifié le type de risques auxquels le Groupe est exposé ainsi que la façon dont ils se sont imposés au Groupe.

En particulier, dans un contexte où Thomson doit faire face, à la date à laquelle ses comptes consolidés 2008 certifiés par ses commissaires aux comptes seront disponibles, à savoir le 30 avril 2009, au non-respect des clauses conventionnelles (*covenants*) figurant dans les contrats de financement par lesquels Thomson a levé l'essentiel de sa dette non subordonnée (voir note 26.5 (g) et note 3.1 pour plus d'information sur le non-respect des *covenants* ainsi que d'autres limitations contractuelles applicables, et sur les conséquences de ce non-respect), la détérioration de la qualité de crédit de Thomson a considérablement augmenté le risque de liquidité du Groupe (voir notes 26 et 27.3 pour plus d'informations sur les emprunts du Groupe et son risque de liquidité). Par ailleurs, le Groupe a encouru des pertes significatives dues à la dépréciation d'actifs (voir notes 9 et 10).

## Note 25

### Instruments financiers dérivés

La juste valeur de tous les instruments financiers dérivés du Groupe est présentée dans le tableau ci-dessous. Celle des swaps de taux d'intérêt est calculée en actualisant les flux de trésorerie futurs. En revanche, pour les opérations complexes de swap de taux, la juste valeur est déterminée à partir d'évaluations effectuées par des contreparties bancaires indépendantes. La juste valeur des contrats de change à terme et des swaps de devises est calculée en actualisant la différence entre le cours à terme du contrat et le cours à terme recalculé en fonction des nouvelles conditions de marché et en multipliant cette différence par le montant nominal. La juste valeur des options est déterminée par un logiciel utilisant des modèles standards de valorisation d'options et vérifiée auprès d'institutions financières indépendantes.

Tous les instruments financiers du Groupe sont réglementés par le contrat standard ISDA (International Swaps and Derivatives Association, Inc.) ou par tout autre type de contrat standard propre au marché français. Ces contrats standards contiennent tous une clause de défaillance croisée.

Thomson doit faire face, à la date à laquelle ses comptes consolidés 2008 certifiés par ses commissaires aux comptes seront disponibles, à savoir le 30 avril 2009, au non-respect des clauses conventionnelles (*covenants*) figurant dans les contrats de financement par lesquels Thomson a levé l'essentiel de sa dette non subordonnée (voir note 3.1 pour plus d'information sur le non-respect des *covenants* ainsi que d'autres limitations contractuelles applicables, et sur les conséquences de ce non-respect).

Thomson a négocié la mise en place d'un moratoire avec ces créanciers, aux termes duquel ils renoncent provisoirement à leur droit de déclarer l'exigibilité anticipée de la dette à compter du 30 avril 2009 pour une durée expirant le 16 juin 2009. A cette date, si un accord avec ses créanciers visant à la restructuration de la dette ou un moratoire prorogé n'est pas conclu, en application de la clause de défaillance croisée contenue dans les contrats standards sur les dérivés, portant sur des obligations financières telles que définies par le code monétaire et financier, toutes les contreparties auront le droit de mettre fin à toutes leurs transactions sur dérivés traitées avec Thomson et non encore échues. De ce fait, le Groupe a reclassé tous les swaps de taux d'intérêts ayant une échéance supérieure à un an en courant.

	31 décembre 2008		31 décembre 2007		31 décembre 2006	
	Actif	Passif	Actif	Passif	Actif	Passif
<i>(en millions d'euros)</i>						
Swaps de taux d'intérêt – sans relation de couverture <sup>(1)</sup>	-	-	-	7	2	-
Swaps de taux d'intérêt – couvertures de juste valeur <sup>(1)</sup>	-	-	16	4	5	13
Options sur actions (option de conversion de l'obligation Silver Lake)	-	-	-	-	-	38
<b>Total non courant</b>	-	-	<b>16</b>	<b>11</b>	<b>7</b>	<b>51</b>
Swaps de taux d'intérêt – sans relation de couverture <sup>(1)</sup>	-	10	-	-	-	-
Swaps de taux d'intérêt – couvertures de juste valeur <sup>(1)</sup>	58	-	-	-	-	-
Contrats de change à terme – couvertures de flux de trésorerie et de juste valeur	21	20	9	10	5	9
Contrats de change à terme - sans relation de couverture <sup>(2)</sup>	6	9	3	8	2	1
Options de change	-	7	5	4	1	-
Dérivés sur actions – couvertures de juste valeur	-	-	-	13	-	-
<b>Total courant</b>	<b>85</b>	<b>46</b>	<b>17</b>	<b>35</b>	<b>8</b>	<b>10</b>
<b>TOTAL</b>	<b>85</b>	<b>46</b>	<b>33</b>	<b>46</b>	<b>15</b>	<b>61</b>

(1) Le montant notionnel des swaps de taux d'intérêt au 31 décembre 2008 était de 841 millions d'euros, la totalité de ces opérations étant à court terme. Au 31 décembre 2007, l'encours était de 817 millions d'euros, la totalité de ces opérations étant à long terme (31 décembre 2006 : 822 millions d'euros). Au 31 décembre 2008, les taux d'intérêt fixes sont compris entre 4,13 % et 6,47 % (au 31 décembre 2007, entre 4,13 % et 6,47 %) et les taux d'intérêt variables sont basés sur \$-LIBOR, et £-LIBOR.

(2) Couvertures de dettes et de liquidités libellées en devise étrangère ; les instruments dérivés et les dettes/liquidités sont évalués à la valeur de marché et le gain ou la perte de change sont enregistrés en résultat.

Le risque de crédit sur ces instruments financiers dérivés à l'actif résulte de la possibilité que les contreparties ne puissent pas remplir leurs obligations financières envers Thomson. Le risque maximum correspond à la valeur

de marché de ces instruments comme décrit dans le tableau ci-dessus, soit 85 millions d'euros au 31 décembre 2008, 33 millions d'euros au 31 décembre 2007, 15 millions d'euros au 31 décembre 2006.

## Note 26

### Dettes financières

Les tableaux ci-dessous présentent les différentes caractéristiques de la dette de Thomson au 31 décembre 2008 comparée aux années précédentes.

#### 26.1 Analyse par catégories

(en millions d'euros)	31 décembre 2008	31 décembre 2007	31 décembre 2006
Emprunts auprès d'établissements financiers et de crédit	2 848	1 359	2 116
Obligations convertibles ou échangeables (mars 2002)	-	13	12
Obligations convertibles ou échangeables (septembre 2004)	-	323	352
Découverts bancaires	6	69	111
Autres dettes financières <sup>(1)</sup>	21	50	61
Intérêts courus	9	9	17
<b>TOTAL</b>	<b>2 884</b>	<b>1 823</b>	<b>2 669</b>
Total non courant	22	1 078	1 393
Total courant	2 862	745	1 276

(1) Inclut en 2005 et 2006 les intérêts minoritaires ayant une option de vente reclassée en dettes pour un montant de 16 millions d'euros au 31 décembre 2006.

#### 26.2 Obligations convertibles

(en millions d'euros)	Devise	Montant nominal émis	Échéance	Taux de rendement à l'échéance (%)	Taux effectif (%)	Valeur de la composante dette au 31 décembre 2008 <sup>(1)</sup>	Valeur de la composante dette au 31 décembre 2007 <sup>(1)</sup>	Valeur de la composante dette au 31 décembre 2006 <sup>(1)</sup>
Obligations convertibles ou échangeables (mars 2002)	EUR	600	2008	1,00 %	7,49 %	-	13	12
Obligations convertibles ou échangeables (septembre 2004)	USD	500	2010 <sup>(2)</sup>	3,00 %	5,70 %	-	323	352

(1) Hors composante option.

(2) L'investisseur avait une option pour un remboursement anticipé à compter de septembre 2008 qui a été exercée. Par conséquent, les obligations ont été entièrement remboursées en septembre 2008.

- Le 12 mars 2002, Thomson a émis des obligations convertibles ou échangeables pour un montant de 600 millions d'euros. Chaque porteur avait la possibilité de convertir une obligation en une action Thomson (nouvelle ou ancienne) à partir du 12 mars 2002 au prix d'exercice de 40,50 euros. Les porteurs avaient également la possibilité de demander un remboursement anticipé au 1<sup>er</sup> janvier 2005 pour la valeur nominale majorée des intérêts courus relatifs à la période. Sur les 600 millions d'euros initialement émis, 587 millions d'euros ont été rachetés au 1<sup>er</sup> janvier 2005 sur décision des porteurs. En raison de ce remboursement anticipé, le montant total des obligations en circulation au 31 décembre 2007 était de 13 millions d'euros (la composante dette en IFRS était

également de 13 millions d'euros). Ces obligations ont été remboursées intégralement le 2 janvier 2008.

- Le 16 septembre 2004, Thomson a émis des obligations convertibles ou échangeables subordonnées en faveur de Silver Lake Partners LLC pour un montant total de 500 millions de dollars (les flux de trésorerie de l'obligation sont libellés dans une devise autre que l'euro, devise fonctionnelle de Thomson). Les porteurs ont la possibilité de convertir ou d'échanger tout ou partie des obligations à partir du 31 mars 2006, ou du jour de la publication des états financiers 2005 audités, ou à la date d'autres événements exceptionnels à un prix d'exercice initial de 21,66 dollars US par action. Le prix d'exercice peut

être ajusté en fonction de certains événements, notamment le versement de dividendes. Le prix d'exercice est actuellement de 20,36 dollars US. En cas d'exercice, les actions émises dans le cadre d'une conversion ou d'un échange sont soumises à certaines restrictions de ventes. Tout ou partie des obligations, y compris les intérêts courus, sont remboursables en numéraire sur décision du porteur à compter du 16 septembre 2008 après notification écrite auprès de Thomson.

En application d'IAS 32, les deux composantes « option de conversion » et « dette » ont été comptabilisées à leur juste valeur dès la mise en place. La composante « option de conversion » de l'obligation convertible est comptabilisée séparément comme un dérivé et non en capitaux propres dans la mesure où l'obligation a été émise en dollar US (et non dans la devise fonctionnelle de Thomson) et est convertible ou remboursable en actions nouvelles ou existantes en euros et/ou remboursable en trésorerie. Les changements de juste valeur de la composante « option de conversion » sont comptabilisés en charges financières.

### 26.3 Emprunts auprès d'institutionnels

Au 31 décembre 2008, les emprunts contractés auprès d'institutions comprennent principalement 1 733 millions d'euros tirés sur la ligne de crédit syndiqué (voir note 26.5 (f)) et 1 036 millions d'euros de placements privés qui se décomposent de la façon suivante :

Devise	Montant <sup>(1)</sup> (en millions d'euros)	Type de taux	Taux nominal	Taux effectif
USD	715	Fixe	6,05 %	6,11 %
USD	36	Variable	3,36 % <sup>(2)</sup>	3,45 % <sup>(2)</sup>
GBP	35	Fixe	6,11 %	6,14 %
EUR	250	Variable	5,06 % <sup>(2)</sup>	5,06 % <sup>(2)</sup>
<b>TOTAL</b>	<b>1 036</b>			

(1) Montants nominaux, intérêts courus non inclus.

(2) Taux au 31 décembre 2008.

En juin et décembre 2003, Thomson a émis deux emprunts obligataires pour un montant de 406 millions de dollars et 34 millions de livres sterling respectivement (289 millions d'euros et 35 millions d'euros respectivement au taux de change du 31 décembre 2008) qui ont été souscrits de gré à gré par des investisseurs institutionnels aux Etats-Unis et au Royaume-Uni. En mai 2006, Thomson a émis un emprunt supplémentaire du même type pour un montant de 450 millions de dollars US (320 millions d'euros au taux de change du 31 décembre 2008). En octobre et décembre 2006, Thomson a émis respectivement un emprunt obligataire de 200 millions de dollars US (142 millions d'euros au taux de change du 31 décembre 2008) et un emprunt obligataire de 100 millions d'euros. Thomson a émis un emprunt supplémentaire du même type de 150 millions d'euros en octobre 2007. En janvier 2008,

La valeur de l'option était comptabilisée en instruments financiers dérivés non courants (0 euro au 31 décembre 2007, 38 millions d'euros au 31 décembre 2006).

Selon les termes de l'option de remboursement anticipé, Thomson a reçu courant septembre 2008 une notification d'exercice de cette option de la part des porteurs. Les obligations ont été intégralement remboursées le 22 septembre 2008. En application des normes IFRS, les obligations avaient une valeur comptable de 476 millions de dollars US mais le remboursement a été effectué à la valeur faciale soit 500 millions de dollars US. La différence, soit 24 millions de dollars ou 17 millions d'euros, a été enregistrée comme une perte en autre résultat financier.

La valeur de l'option est comptabilisée en instrument financier non courant (zéro au 31 décembre 2007 et 38 millions d'euros au 31 décembre 2006).

Thomson a émis un autre emprunt obligataire de 100 millions de dollars US. Cette émission a fait l'objet d'un remboursement anticipé en juin 2008 avec un rabais de 11 millions de dollars US comptabilisé comme un gain en autre résultat financier.

Thomson doit faire face, à la date à laquelle ses comptes consolidés 2008 certifiés par ses commissaires aux comptes seront disponibles, à savoir le 30 avril 2009, au non-respect des clauses conventionnelles (*covenants*) figurant dans ces emprunts obligataires (voir note 3.1 et note 26.5 (g)) pour plus d'information sur le non-respect des *covenants* ainsi que d'autres limitations contractuelles applicables, et sur les conséquences de ce non-respect).



## 26.4 Programme de billets de trésorerie

En juin 2005, Thomson a lancé un programme de billets de trésorerie dans le but d'augmenter sa capacité d'endettement

à court terme. Le programme est noté C par l'agence Standard & Poor's. Au 31 décembre 2008, l'encours de ce programme était nul (121 millions d'euros au 31 décembre 2007).

## 26.5 Principales caractéristiques de l'endettement du groupe Thomson

### (a) Analyse par échéances

(en millions d'euros)	31 décembre 2008	31 décembre 2007	31 décembre 2006
Moins d'un mois	1 766	420	1 221
Entre 1 et 3 mois	-	-	52
Entre 3 mois et moins d'un an	1 096	325	3
<b>Total dette courante (moins d'un an)</b>	<b>2 862</b>	<b>745</b>	<b>1 276</b>
Entre 1 et 2 ans	4	71	44
Entre 2 et 3 ans	1	89	79
Entre 3 et 4 ans	6	158	443
Entre 4 et 5 ans	-	56	168
Supérieur à 5 ans	11	704	659
<b>Total dette non courante</b>	<b>22</b>	<b>1 078</b>	<b>1 393</b>
<b>TOTAL DETTE</b>	<b>2 884</b>	<b>1 823</b>	<b>2 669</b>

Les obligations convertibles ou échangeables émises en septembre 2004 en faveur de Silver Lake Partners LLC pour une valeur comptable de 323 millions d'euros au 31 décembre 2007 ont pour échéance le 16 septembre 2010, mais l'investisseur avait une option de remboursement anticipé à compter du 16 septembre 2008. De ce fait, l'obligation a été reclassée en dette courante au 31 décembre 2007 (au 31 décembre 2006, l'obligation avait été classée en tenant compte de son échéance normale) L'investisseur a exercé son option et la dette a été intégralement remboursée en septembre 2008.

Thomson doit faire face, à la date à laquelle ses comptes consolidés 2008 certifiés par ses commissaires aux comptes seront disponibles, à savoir le 30 avril 2009, au non-respect des clauses conventionnelles (*covenants*) figurant dans les contrats de financement par lesquels Thomson a levé l'essentiel de sa dette non subordonnée (ces *covenants*, ainsi que les autres limitations contractuelles applicables, sont plus amplement décrits dans la note 26.5(g)). Pour cette raison, le Groupe a reclassé toute la dette correspondant aux placements privés et à son crédit syndiqué en dette courante.

### (b) Caractéristiques des taux d'intérêt

Le tableau ci-dessous montre les périodes pour lesquelles les taux d'intérêt de l'endettement de Thomson sont fixés pour toute dette supérieure à un an, la dette inférieure à un an

étant considérée comme variable. Le Groupe a adopté cette définition des taux variables dans un but de simplification et de cohérence de l'analyse du risque de taux d'intérêt sur sa dette. Par exemple, une dette non courante à taux fixe mûrant dans 3 mois, une dette à 3 mois à taux fixe et une dette à long terme avec un taux variable à 3 mois, ont toutes le même profil de risque et sont toutes considérées comme de la dette à taux variable selon les critères adoptés par le Groupe. Selon cette définition, il est nécessaire de fixer un seuil au-dessus duquel tout taux d'intérêt fixé pour les périodes au-delà de ce seuil serait considéré comme un taux fixe. Un seuil de 1 an paraît pertinent et cohérent avec le seuil retenu pour distinguer la dette court terme de la dette long terme.

Pour la compréhension du tableau ci-dessous, les placements privés, les swaps de taux, et les montants tirés sur la ligne de crédit syndiqué, sont présentés avec leur échéance normale, quand bien même cette dette est considérée comme courante du fait du non-respect des clauses conventionnelles (voir notes 24, 26.5(a), et 26.5(g)).

## Montants au 31 décembre 2008 dont les taux d'intérêt sont fixés pour les périodes suivantes

(en millions d'euros)	Dettes à taux variable (taux fixé pour des périodes inférieures à 1 an)	Entre 1 et 5 ans	Supérieur à 5 ans	Total
Total des emprunts	2 166	462	256	2 884
Effet des swaps de taux d'intérêt	556	(454)	(102)	-
<b>NET</b>	<b>2 722</b>	<b>8</b>	<b>154</b>	<b>2 884</b>

## (c) Taux d'intérêt effectif (fin d'année)

	31 décembre 2008	31 décembre 2007	31 décembre 2006
Total emprunts (incluant l'impact des swaps de taux)	2,83 %	5,00 %	4,60 %
Dont obligations convertibles	-	5,77 %	5,76 %

## (d) Valeur comptable et juste valeur des emprunts (voir note 27.6)

## (e) Analyse par devises

(en millions d'euros)	31 décembre 2008	31 décembre 2007	31 décembre 2006
Euro	1 384	591	1 258
Dollar US	1 445	1 102	1 228
Autres devises	55	130	183
<b>TOTAL DETTE</b>	<b>2 884</b>	<b>1 823</b>	<b>2 669</b>

## (f) Lignes de crédit non tirées

(en millions d'euros)	31 décembre 2008	31 décembre 2007	31 décembre 2006
Lignes de crédit confirmées, non tirées à plus d'un an	17	1 650	1 350
Lignes de crédit non confirmées, non tirées (*)	(**)	698	838

(\*) Le montant cité correspond au montant total de la ligne de crédit diminué des emprunts tirés ; les lignes non confirmées sont aussi utilisées à chaque fin d'année pour des besoins non afférents aux emprunts (ligne pour les opérations de change, ligne de crédits documentaires, garanties de douanes, etc.).

(\*\*) Du fait du non-respect des clauses conventionnelles, le Groupe estime que les lignes de crédit non confirmées ne seront plus pour une grande partie, sinon entièrement, disponibles.

Le Groupe a conclu un contrat de crédit syndiqué de 1,75 milliard d'euros (dont 1,733 milliard était tiré au 31 décembre 2008). Sous réserve de l'issue des négociations en cours sur la restructuration de la dette du Groupe, 100 millions d'euros viennent à échéance en juin 2010, 256 millions d'euros en juin 2011 et 1 394 millions d'euros en juin 2012. Le montant non tiré du contrat de crédit syndiqué s'élève au 31 décembre 2008 à 17 millions d'euros. Le montant disponible n'était toutefois que de 15 millions d'euros ; la différence entre les deux montants est due à la différence de cours de change entre le cours du jour du tirage et le cours de clôture au 31 décembre 2008 pour la partie tirée en dollars américain. (Voir note 3.1 et note 26.5 (g) sur le non-respect des *covenants* ainsi que d'autres limitations contractuelles applicables, et sur les conséquences de ce non-respect).

## (g) Clauses conventionnelles – limitations relatives à l'endettement – clause d'accélération croisée

Les placements privés obligataires émis par Thomson auprès d'investisseurs institutionnels pour un montant de 1 036 millions d'euros comportent deux clauses conventionnelles (*covenants*) ayant trait à la situation financière consolidée arrêtée au 30 juin et au 31 décembre de chaque année : (i) le ratio dette nette sur capitaux propres ne doit pas excéder un et (ii) le ratio résultat des activités poursuivies avant charges de restructurations, charges financières et impôts sur charges d'intérêts nets ajustés doit être au moins égal à trois.

Le calcul de ces ratios est le suivant :

<i>(en millions d'euros sauf ratio)</i>	<b>31 décembre 2008</b>
<b>Résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes, coûts de restructuration et impôts<sup>(*)</sup></b>	<b>(1 096)</b>
Charges financières nettes des activités poursuivies	90
Charges financières nettes des activités non poursuivies (voir note 12)	2
Moins l'impact IFRS de l'obligation convertible (voir note 10)	(6)
<b>Charges financières nettes ajustées</b>	<b>86</b>
<b>Ratio</b>	<b>- 12,7 : 1</b>
<i>(*) Ajusté pour le résultat attribuable aux minoritaires.</i>	

Étant donné que - 12,7 pour 1 est moins que le ratio minimum autorisé de 3 pour 1, le Groupe ne respectera pas cette clause conventionnelle.

<i>(en millions d'euros sauf ratio)</i>	<b>31 décembre 2008</b>
Dette nette (définie comme étant la dette non courante et la dette courante moins la trésorerie et les équivalents de trésorerie)	2 115
Total capitaux propres	(134)
<b>Ratio</b>	<b>- 15,8 : 1</b>

Étant donné que - 15,8 pour 1 représente plus en valeur absolue que le ratio de 1 pour 1, le Groupe ne respectera pas cette clause conventionnelle.

Le Groupe ne respectera pas ces *covenants* quand les comptes consolidés de l'exercice 2008 certifiés par les commissaires aux comptes seront disponibles, à savoir le 30 avril 2009. Le Groupe ne respectera pas non plus, à cette date, certaines limitations relatives au montant de l'endettement garanti par des sûretés consenties par le Groupe et au montant de l'endettement des filiales, qui figurent dans le contrat de crédit syndiqué de 1,75 milliard d'euros (dont 1,733 milliard était tiré au 31 décembre 2008), et les placements privés obligataires. Enfin, le contrat de crédit syndiqué contient une clause d'accélération croisée selon laquelle les prêteurs au titre du crédit syndiqué peuvent provoquer la déchéance du terme de la dette en cas de défaut (autre qu'un défaut de paiement - par exemple, non-respect d'un *covenant*) au titre d'une dette quelconque de plus de 25 millions d'euros, mais pour autant que le créancier concerné décide de prononcer l'exigibilité anticipée.

Ayant anticipé le non-respect de ces *covenants* et des limitations mentionnées ci-dessus, le Groupe a notamment négocié la mise en place d'un moratoire avec ces créanciers, aux termes duquel ils renonceraient provisoirement à leur droit de déclarer l'exigibilité anticipée de la dette à compter du 30 avril 2009 (voir Note 3.1 pour plus d'information sur le non-respect des clause contractuelles et les conséquences de ce non-respect).

## Note 27

### Instruments financiers et risques de marché

#### 27.1 Exposition au risque de change

##### (a) Risque de conversion

Les actifs, passifs, produits et charges des entités opérationnelles du Groupe sont enregistrés dans diverses devises, majoritairement en dollar US. Les états financiers du Groupe sont présentés en euros. Les actifs, passifs, produits et charges enregistrés dans des devises autres que l'euro doivent être convertis en euros au taux de change applicable pour être inclus dans les états financiers consolidés du Groupe. Ce risque est mesuré en consolidant les expositions du Groupe et en procédant à une analyse de sensibilité sur les principales d'entre elles. La politique du Groupe est de ne pas couvrir ce risque.

##### (b) Risque de transaction

###### *Exposition commerciale*

L'exposition au risque de change provient essentiellement des achats et des ventes réalisés par les filiales du Groupe dans d'autres monnaies que leur monnaie fonctionnelle. Ce risque est mesuré en consolidant les expositions du Groupe et en procédant à une analyse de sensibilité sur les principales d'entre elles. La politique générale du Groupe est que les filiales du Groupe couvrent par l'intermédiaire de la Trésorerie Centrale leur exposition estimée, éliminant ainsi le risque de change sur la durée de la couverture. La Trésorerie Centrale couvre la position nette dans chaque devise par des achats et ventes à terme de devises et parfois par des achats d'options de change.

##### (c) Exposition financière

La politique générale du Groupe consiste à ce que ses filiales empruntent et investissent dans la même devise que leur devise fonctionnelle, afin d'éliminer leur exposition financière aux fluctuations des taux de change.

##### (d) Risque sur investissements dans les filiales à l'étranger

La politique générale du Groupe consiste à étudier au cas par cas la couverture du risque de change lié à des investissements

dans des filiales à l'étranger. Au 31 décembre 2008, le Groupe a couvert une partie de son investissement net dans ses filiales américaines.

##### (e) Les opérations de change

Conformément aux politiques et procédures du Groupe sur la gestion des risques financiers décrits dans la note 23, le Groupe recourt aux opérations de change pour couvrir son exposition décrite ci-dessus. Les points de swap liés aux opérations de devises qui bénéficient de la relation de couverture selon la norme IAS 39 et les primes d'option de change sont exclus de la relation de couverture et sont comptabilisés en résultat financier ; ces montants s'élevaient à (8) millions d'euros en 2008, (16) millions d'euros en 2007 et (11) millions d'euros en 2006).

Afin d'équilibrer les devises que Thomson emprunte avec celles prêtées aux filiales, la trésorerie centrale effectue des opérations de swap de devises principalement pour (i) convertir des emprunts libellés en euros en prêts à des filiales du Groupe en dollar US et (ii) convertir des emprunts externes et/ou internes libellés en dollar US en euros. Les points de swap résultant de ces opérations sont considérés comme des intérêts et ils représentaient un produit de 4 millions d'euros (qui passe en réduction des charges d'intérêts) en 2008, un produit de 5 millions d'euros en 2007, et une charge de 1 million d'euros en 2006. La réévaluation de ces swaps au taux de clôture du 31 décembre 2008 était une perte de 5 millions d'euros. Ce montant a été comptabilisé en charges financières comme une perte de change, celui-ci étant compensé par le gain de change sur la réévaluation des prêts intragroupes effectués par la trésorerie centrale et libellés dans une devise étrangère. Dans le bilan, la juste valeur de ces swaps est classée dans les dérivés financiers et est compensée par la perte de valeur des prêts intragroupes libellés dans une devise étrangère.

Les flux futurs des opérations de devises au taux de couverture sont présentés dans le tableau ci-dessous. Les flux des options de change sont calculés en prenant l'hypothèse que les options seront exercées.

	2008	2007	2006
<b>Contrats d'échange à terme (y compris swaps de change)</b>			
Euro	712	475	486
Livre sterling	161	52	165
Dollar de Hong-Kong	-	-	21
Dollar canadien	32	13	15
Dollar de Singapour	19	69	28
Dollar US	406	760	652
Zloty polonais	38	13	7
Autres devises	50	87	64
<b>Total achats à terme</b>	<b>1 418</b>	<b>1 469</b>	<b>1 438</b>
<b>Achats à terme de métaux</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>2</b>
Euro	(586)	(850)	(823)
Dollar canadien	(45)	(35)	(37)
Livre sterling	(89)	(57)	(125)
Yen japonais	(88)	(85)	(85)
Dollar US	(563)	(401)	(311)
Zloty polonais	(10)	(5)	(20)
Autres devises	(40)	(41)	(40)
<b>Total ventes à terme</b>	<b>(1 421)</b>	<b>(1 474)</b>	<b>(1 441)</b>
<b>Ventes à terme de métaux</b>	<b>-</b>	<b>(8)</b>	<b>(9)</b>
<b>Contrats d'option de change achetés</b>			
Options Vente dollar US/Achat Euro	(6)	225	76
Options Achat dollar US/Vente Euro	-	172	91
<b>Total</b>	<b>(6)</b>	<b>397</b>	<b>167</b>
Gains et (pertes) différés liés à la couverture des opérations prévisionnelles	15	4	(2)

### (e) Sensibilité aux fluctuations des taux de change

Une partie importante des activités du Groupe étant située aux États-Unis ou dans des pays dont la devise est étroitement liée au dollar US, sa principale exposition aux fluctuations des devises étrangères est relative à la parité dollar US contre euro.

Après avoir netté les revenus en dollar US de ses activités en Europe avec les coûts en dollar US relatifs aux achats de produits finis et de composants par ses filiales européennes, l'exposition nette en dollar US pour les activités poursuivies était une position acheteuse de 59 millions de dollars US en 2008 (position nette acheteuse de 68 millions de dollars US en 2007). Cette exposition est couverte selon les politiques et procédures du Groupe (voir 24).

Le Groupe estime qu'une variation de 10 % de la parité dollar US contre Euro est un changement de variable de risque pertinent et raisonnablement possible dans une année et le tableau ci-dessous permet donc d'apprécier l'impact d'une hausse de 10 % du dollar face à l'euro sur les ventes du Groupe, sur le résultat des activités poursuivies avant charges financières et impôts, sur les capitaux propres (écarts de conversion) et enfin sur la dette nette. Une baisse de 10 % de la parité aurait un impact symétrique avec les mêmes montants mais dans le sens opposé.

*Impact sur les ventes* : le risque de transaction sur les ventes est calculé en appliquant une augmentation de 10 % sur le cours de change dollar contre euro sur les ventes externes en dollar US de toutes les filiales dont l'euro est la devise fonctionnelle et sur les ventes externes en euro de toutes les filiales dont la devise fonctionnelle est le dollar US ou tout autre devise étroitement

liée au dollar US (comme le dollar de Hong Kong). Le risque de conversion est calculé en appliquant une augmentation de 10 % au cours du dollar US contre l'euro sur les ventes de toutes les filiales dont la devise fonctionnelle est le dollar US ou tout autre devise étroitement liée au dollar US.

*Impact sur le profit* : Le risque de transaction sur le profit est calculé en appliquant une augmentation de 10 % sur le cours de change dollar contre euro sur l'exposition nette en dollar US (ventes moins achats) de toutes les filiales dont la devise fonctionnelle est l'euro et en appliquant ensuite un facteur estimé par le Groupe pour calculer l'impact réel sur les profits. Ce facteur est appliqué car les variations de cours de change conduisent souvent à des modifications de tarification compétitive. Ce facteur varie selon l'activité. Le risque de conversion est calculé en appliquant une augmentation de 10 % sur le cours de change dollar contre euro sur les profits des filiales dont la devise fonctionnelle est le dollar US.

Pour les deux impacts (ventes et profit) le calcul est effectué avant opérations de couverture de change.

*Impact sur les capitaux propres* : l'impact sur les capitaux propres est calculé en appliquant une augmentation de 10 % sur le cours de change dollar contre euro sur les investissements nets non couverts dans les filiales étrangères dont la devise fonctionnelle est le dollar US ou tout autre devise étroitement liée au dollar US. Cette variation est enregistrée dans la partie écart de conversion des capitaux propres.

*Impact sur la dette nette* : l'impact sur la dette nette du Groupe au 31 décembre 2008 est calculé en appliquant une augmentation de 10 % sur le cours de change dollar contre euro sur la dette nette libellée en dollar US ou tout autre devise étroitement liée au dollar US.

2008 (en millions d'euros)	Transaction	Conversion	Total
Ventes	29	221	250
Résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts	9	(90)	(81)
Impact sur capitaux propres (écarts de conversion)	N/A	N/A	17
Impact sur la dette nette	N/A	N/A	137

2007 (en millions d'euros)	Transaction	Conversion	Total
Ventes	29	270	299
Résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts	12	4	16
Impact sur capitaux propres (écarts de conversion)	N/A	N/A	110
Impact sur la dette nette	N/A	N/A	74

2006 (en millions d'euros)	Transaction	Conversion	Total
Ventes	40	280	320
Résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes et impôts	20	20	40
Impact sur capitaux propres (écarts de conversion)	N/A	N/A	120
Impact sur la dette nette	N/A	N/A	76



## 27.2 Risque de taux d'intérêt

L'exposition du Groupe aux variations de taux d'intérêt est due principalement à son endettement et à ses dépôts. Le risque est mesuré en consolidant les dépôts et dettes de tout le Groupe et en effectuant des analyses de sensibilité. En accord avec les politiques et procédures du Groupe, la Trésorerie Centrale gère les financements du Groupe et couvre les expositions de taux d'intérêt en fonction de ratios cibles de dette à taux fixe sur dette à taux variable, fixés périodiquement selon les conditions du marché.

Afin de réduire ce risque, le Groupe utilise des contrats d'échange de taux d'intérêt (swaps), des contrats de taux d'intérêt à terme (FRA) et des garanties de taux plafond (caps).

### (a) Opérations de taux d'intérêts

Conformément aux politiques et procédures du Groupe sur la gestion des risques financiers décrites dans la note 23, Thomson a mis en place des opérations de couverture de taux d'intérêts détaillées ci-dessous.

En 2007, le Groupe a mis en place deux swaps de taux dans le but de transformer sa dette en dollar US à taux fixe en dette à taux variable (LIBOR 3 mois) pour :

- 91,5 millions de dollars US à échéance 2011 ;
- 26 millions de dollars US à échéance 2016.

En 2005 et 2006, le Groupe a mis en place plusieurs couvertures de taux d'intérêt dans le but de transformer sa dette en dollar US à taux fixe en dette à taux variable (LIBOR 3 mois) pour :

- 96 millions de dollars US à échéance 2010 ;
- 100 millions de dollars US à échéance 2011 ;
- 110 millions de dollars US à échéance 2013.

### (b) Taux d'intérêts effectifs

Les taux d'intérêt effectifs moyens annuels sur la dette consolidée du Groupe sont les suivants :

	2008	2007	2006
Taux d'intérêt moyen	4,47 %	4,82 %	4,25 %
Taux d'intérêt effectif après opérations de couverture de taux	4,24 %	4,83 %	4,26 %
Taux d'intérêt effectif après opérations de couverture de taux et de swaps de change	3,91 %	4,62 %	4,30 %

Le taux d'intérêt effectif moyen des dépôts de Thomson s'élève à 2,85 % en 2008 (2,95 % en 2007).

En 2003, le Groupe a mis en place plusieurs swaps de taux d'intérêt pour transformer la dette à taux fixe en dette à taux variable (LIBOR 3 mois/£-LIBOR 6 mois) pour :

- 118 millions de dollars US à échéance 2015 ;
- 82 millions de dollars US à échéance 2013 ;
- 34 millions de livres sterling à échéance 2013.

La juste valeur de ces swaps de taux d'intérêt était de 58 millions d'euros au 31 décembre 2008, (12 millions d'euros au 31 décembre 2007 et (8) millions d'euros au 31 décembre 2006). Elle a été comptabilisée dans le bilan en instruments dérivés avec une contrepartie en dette financière, comme des opérations de couverture de juste valeur, conformément à IAS 39.

La part inefficace de ces swaps de taux d'intérêts est considérée comme étant négligeable étant donné que les caractéristiques de ces swaps sont identiques à celles de la dette sous jacente.

De plus en 2005, le Groupe a contracté des swaps de taux d'intérêt à 3 ans pour 400 millions de dollars US (avec une date de départ au 2 janvier 2006) qui permettent à Thomson de recevoir en dollars US des intérêts au LIBOR 3 mois et de payer en dollars US des intérêts au LIBOR 12 mois fixés à posteriori. Ce dernier taux est plafonné jusqu'à une barrière désactivante. Si celle-ci est atteinte, le LIBOR 12 mois suit le taux du marché. Ces swaps de taux d'intérêt sont évalués aux conditions de marché et le gain ou la perte sont enregistrés en charges financières. En 2007, la maturité de ces swaps a été prolongée jusqu'en 2013. La juste valeur de ces swaps est comptabilisée en résultat financier. Au 31 décembre 2008, elle était de (7) millions d'euros (elle était négligeable au 31 décembre 2007).

Les flux futurs de ces swaps de taux d'intérêts apparaissent dans le tableau du paragraphe 26.3, au même titre que les flux futurs liés à l'endettement du Groupe.

**(c) Sensibilité aux mouvements des taux d'intérêts**

Les variations de taux d'intérêts ont un impact sur les actifs et passifs à taux fixes comptabilisés à leur juste valeur et les produits et charges d'intérêts des actifs et passifs financiers à taux variable. Le Groupe n'a pas d'actifs et passifs significatifs à taux fixe comptabilisés à la juste valeur.

La part de la dette du Groupe soumise à un taux d'intérêt variable (en tenant compte des couvertures de taux) est présentée dans le tableau ci-dessous. Le Groupe considère

que toute dette à taux fixe inférieure à un an est une dette à taux variable.

Pour la compréhension du tableau ci-dessous et la répartition entre dette à taux fixe et à taux variable, les émissions de placements privés obligataires, ainsi que les swaps de taux d'intérêts long terme, ont été considérés comme étant à leur échéance normale, même si ils ont été considérés comme étant courants dans l'échéancier de la dette pour respecter l'impact du non respect des clauses conventionnelles, comme il est décrit plus en détail dans les notes 24, 26.5 (a).

(en millions d'euros)	2008	2007	2006
Dette moyenne	2 326	2 442	2 586
Part à taux variable	94 %	82 %	79 %

En 2008, l'encours moyen des dépôts du Groupe, entièrement rémunéré à taux variable, s'est élevé à 605 millions d'euros.

Les dettes et dépôts du Groupe étant principalement libellés en dollar US et en euros, les variations de l'EURIBOR et du LIBOR US ont un impact sur les charges et produits d'intérêts. Le Groupe estime qu'une variation de 1 % des taux d'intérêts est un

changement de variable de risque pertinent et raisonnablement possible dans une année et le tableau ci-dessous permet donc d'apprécier l'impact maximal d'une telle hausse, en prenant en compte les couvertures de taux d'intérêts :

	2008		2007	
	Euribor	Libor	Euribor	Libor
	- 1 %	+ 1 %	- 1 %	+ 1 %
Impact annuel maximum sur la charge nette d'intérêts en millions d'euros	(14)	14	(6)	6

	2008		2007	
	Libor	Euribor	Libor	Euribor
	- 1 %	+ 1 %	- 1 %	+ 1 %
Impact annuel maximum sur la charge nette d'intérêts en millions d'euros	(13)	13	(7)	7

**27.3 Risque de liquidité et gestion du financement et de la structure du capital**

Le risque de liquidité est le risque de ne pas pouvoir lever de fonds pour répondre aux obligations financières à venir. Afin de réduire ce risque, le Groupe applique des règles ayant pour objectifs de sécuriser un accès permanent et ininterrompu aux marchés financiers à des conditions raisonnables. Cet objectif est rendu possible par un suivi régulier et détaillé de la structure du capital, en tenant compte de la proportion relative de la dette et des capitaux propres dans la perspective des conditions des marchés financiers et des prévisions financières du Groupe. Les éléments pris en compte parmi tant d'autres sont le calendrier

des échéances de remboursement de la dette, les clauses conventionnelles, les flux de trésorerie consolidés, et les besoins de financement. Afin de mettre en œuvre cette politique d'accès à la liquidité, le Groupe utilise divers financements long terme et confirmés qui peuvent inclure des capitaux propres, de la dette, de la dette subordonnée et des lignes de crédit confirmées (Pour plus d'informations sur la dette et les capitaux propres du Groupe, voir les notes 23 et 26 respectivement).

Le Groupe a actuellement un accès limité aux marchés financiers du fait du niveau d'endettement global, des clauses conventionnelles et autres clauses de limitation dans

ses placements privés obligataires et son contrat de crédit syndiqué, comme décrit plus en détail dans les notes 3.1, 24, 26.5(a) et 26.5(g).

Les tableaux ci-dessous montrent les obligations de flux futurs contractuels générés par la dette et les swaps de taux d'intérêts du Groupe. Les flux d'intérêts des instruments à taux variable ont été calculés sur les taux en vigueur au 31 décembre 2007 et au 31 décembre 2006. Le traitement comptable des obligations convertibles et des swaps de taux d'intérêts en IAS 39 fait que les flux liés aux obligations de remboursement de la dette diffèrent des montants inscrits au bilan du Groupe.

Pour la compréhension du tableau ci-dessous et la répartition entre dette à taux fixe et à taux variable, les émissions de placements privés obligataires, ainsi que les swaps de taux d'intérêts long terme, ont été considérés comme étant à leur échéance normale, même si ils ont été considérés comme étant courants dans l'échéancier de la dette pour respecter l'impact du non respect des clauses conventionnelles, comme il est décrit plus en détail dans les notes 3.1 et 26.5(g). Un autre tableau montre toute la dette comme étant courante, conformément à la présentation du bilan.

Au 31 décembre 2008, comme présenté au bilan							
(en millions d'euros)	2009	2010	2011	2012	2013	Après	Total
Dette à taux flottant placements priv. – nominal	1 036	-	-	-	-	-	1 036
Dette à taux flottant placements priv – intérêts	21	-	-	-	-	-	21
Dette à taux fixe placements priv. – nominal	-	-	-	-	-	-	-
Dette à taux fixe placements priv. – intérêts	-	-	-	-	-	-	-
Dette à taux flottant autre dette – nominal	1 828	1	1	-	-	-	1 830
Dette à taux flottant autre dette – intérêts	8	-	-	-	-	-	8
Dette à taux fixe autre dette – nominal	-	3	-	4	-	12	19
Dette à taux fixe autre dette – intérêts	-	1	1	1	-	-	3
Swaps de taux d'intérêts – receveur du fixe	10	-	-	-	-	-	10
Swaps de taux d'intérêts – payeur du fixe	-	-	-	-	-	-	-
Swaps de taux d'intérêts – receveur du variable	4	-	-	-	-	-	4
Swaps de taux d'intérêts – payeur du variable	7	-	-	-	-	-	7

Au 31 décembre 2008, avec les échéances normales							
(en millions d'euros)	2009	2010	2011	2012	2013	Après	Total
Dette à taux flottant placements priv. – nominal	66	-	21	50	100	100	337
Dette à taux flottant placements priv – intérêts	60	17	16	16	12	5	126
Dette à taux fixe placements priv. – nominal	-	68	136	-	250	244	698
Dette à taux fixe placements priv. – intérêts	-	41	34	31	25	43	174
Dette à taux flottant autre dette – nominal	1 828	1	1	-	-	-	1 830
Dette à taux flottant autre dette – intérêts	44	39	33	33	1	1	151
Dette à taux fixe autre dette – nominal	-	3	-	4	-	12	19
Dette à taux fixe autre dette – intérêts	-	1	1	1	-	-	3
Swaps de taux d'intérêts – receveur du fixe	30	29	22	19	12	9	121
Swaps de taux d'intérêts – payeur du fixe	-	-	-	-	-	-	-
Swaps de taux d'intérêts – receveur du variable	12	12	12	12	-	-	48
Swaps de taux d'intérêts – payeur du variable	20	20	17	15	6	4	82

(en millions d'euros)	Au 31 décembre 2007						
	2008	2009	2010	2011	2012	Après	Total
Dettes à taux flottant – nominal	762	6	19	1	50	334	1 172
Dettes à taux flottant – intérêts	52	19	18	16	15	42	162
Dettes à taux fixe – nominal	-	64	70	151	6	366	657
Dettes à taux fixe – intérêts	40	36	32	26	23	24	181
Swaps de taux d'intérêts – receveur du fixe	30	30	28	22	19	21	150
Swaps de taux d'intérêts – payeur du fixe	-	-	-	-	-	-	-
Swaps de taux d'intérêts – receveur du variable	14	14	14	14	14	-	70
Swaps de taux d'intérêts – payeur du variable	43	43	41	35	32	23	217

(en millions d'euros)	Au 31 décembre 2006						
	2007	2008	2009	2010	2011	Après	Total
Dettes à taux flottant – nominal	1 277	25	22	21	23	151	1 519
Dettes à taux flottant – intérêts	52	14	13	13	10	45	147
Dettes à taux fixe – nominal	-	19	57	455	145	500	1 176
Dettes à taux fixe – intérêts	-	60	53	42	32	59	246
Swaps de taux d'intérêts – receveur du fixe	27	27	27	26	21	39	167
Swaps de taux d'intérêts – payeur du fixe	-	-	-	-	-	-	-
Swaps de taux d'intérêts – receveur du variable	16	16	-	-	-	-	32
Swaps de taux d'intérêts – payeur du variable	45	45	30	29	24	46	219

#### 27.4 Instruments sur actions

Aux 31 décembre 2006 et 2007, Thomson n'avait pas d'option d'achat ou de vente sur ses propres actions.

En 2007, Thomson a négocié une opération de vente à terme d'une portion de titres détenus dans une société cotée et a prêté ces titres dans le cadre de l'opération. Cette vente a été comptabilisée comme un instrument de couverture de flux futurs de trésorerie selon la norme IAS 39 et le changement de juste valeur de cet instrument est comptabilisé en capitaux propres, avec une valeur inverse à celle de la revalorisation des titres cotés également comptabilisés en capitaux propres.

La juste valeur des instruments sur actions mentionnés ci-dessus est donnée dans la note 24 Instruments Financiers Dérivés.

La seule position significative de Thomson dans une société cotée est sa participation dans Videocon. Le Groupe estime qu'une variation de 10 % du prix de l'action est un changement de variable de risque pertinent et raisonnable. Du fait de la baisse significative de la valeur cotée de cet investissement sur une période de plus de 9 mois, le Groupe a enregistré une perte de 151 millions d'euros en charges financières (voir note 10). Les autres années, le changement de valeur était enregistré en situation nette. Le tableau ci-dessous montre l'impact d'une telle variation sur la situation de fin d'année, prenant en compte les opérations de couverture. La valeur des actions cotées est basée sur leur prix de clôture au 31 décembre 2008.

(en millions d'euros)	31 décembre 2008		31 décembre 2007		31 décembre 2006	
	+ 10%	+ 10%	- 10%	- 10%	+ 10%	- 10%
Impact sur les capitaux propres	4	(4) <sup>(*)</sup>	34	(34)	21	(21)

(\*) Dans la mesure où les titres Videocon ont été dépréciés en 2008 par contrepartie en compte de résultat, toute variation ultérieure à la hausse du titre impactera la situation nette et toute baisse impactera le compte de résultat.

## 27.5 Risque de contrepartie

Tous les instruments financiers utilisés par le Groupe pour gérer ses risques de taux d'intérêt et de change sont contractés avec des contreparties disposant d'une notation de référence.

Le tableau suivant présente la répartition des opérations de change en fonction de la notation des contreparties :

Contrats de change à terme : notation des contreparties (selon Standard & Poor's)	2008	2007	2006
A-1+	27,6 %	96,1 %	92,6 %
A-1	72,4 %	3,9 %	6,4 %
A-2	-	-	1,0 %
<b>TOTAL</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

Tous les dépôts de trésorerie significatifs sont effectués auprès d'institutions financières disposant de notations émanant d'une agence spécialisée.

Le tableau suivant donne la répartition des dépôts de trésorerie en fonction de la notation des contreparties :

Dépôts de trésorerie : notation des contreparties (selon Standard & Poor's)	2008	2007	2006
A-1+	65,3 %	87,1 %	95,4 %
A-1	14,9 %	6,0 %	1,4 %
A-2	2,7 %	3,6 %	1,3 %
A-3	0,5 %	2,4 %	0,1 %
BB+	-	-	-
B	-	0,2 %	0,2 %
Fonds communs de placement monétaires	9,8 %	-	-
Institutions financières sans notation	6,8 %	0,7 %	1,6 %
<b>TOTAL</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

Le risque de crédit résulte de la possibilité que les contreparties ne puissent pas remplir leurs obligations financières envers Thomson. Le risque de crédit maximum sur les disponibilités du Groupe et sur ses autres actifs financiers courants s'élève à 769 millions d'euros au 31 décembre 2008. Le Groupe minimise

ce risque en limitant les dépôts dans chaque banque et en privilégiant les dépôts réalisés dans des établissements de crédit bénéficiant d'une bonne notation ou en investissant dans des fonds diversifiés et très liquides (voir tableau ci-dessus).

## 27.6 Juste valeur des instruments financiers

## Bilan : instruments financiers

	31 décembre 2008		Répartition par catégories d'instrument			
	Valeur au bilan	Juste valeur	Juste valeur en résultat (inclus les instruments dérivés)	Actifs disponibles à la vente	Créances client et dettes fournisseurs	Dettes au coût amorti
Titres de participation et actifs financiers disponibles à la vente	52	52	-	52	-	-
Instruments financiers dérivés (actifs courants et non courants)	85	85	85	-	-	-
Clients et effets à recevoir	968	968	-	-	968	-
Dettes financières (non courantes)	22	11	-	-	-	22
Dettes financières (courantes)	2 862	1 815	-	-	-	2 862
Instruments financiers dérivés (passifs courants et non courants)	46	46	46	-	-	-
Fournisseurs et effets à payer	968	968	-	-	968	-
Dettes liées à l'acquisition de filiales	1	1	-	-	1	-

	31 décembre 2007		Répartition par catégories d'instrument			
	Valeur au bilan	Juste valeur	Juste valeur en résultat (inclus les instruments dérivés)	Actifs disponibles à la vente	Créances client et dettes fournisseurs	Dettes au coût amorti
Titres de participation et actifs financiers disponibles à la vente	397	397	-	397	-	-
Instruments financiers dérivés (actifs courants et non courants)	33	33	33	-	-	-
Clients et effets à recevoir	918	918	-	-	918	-
Dettes financières (non courantes)	1 078	1 060	-	-	-	1 078
Dettes financières (courantes)	745	745	-	-	-	745
Instruments financiers dérivés (passifs courants et non courants)	46	46	46	-	-	-
Fournisseurs et effets à payer	1 160	1 160	-	-	1 160	-
Autres dettes non courantes (*)	19	19	-	-	-	19
Dettes liées à l'acquisition de filiales	7	7	-	-	7	-

(\*) Encaissements par anticipation liés à la vente à terme de certains investissements financiers, voir note 26.4.



	31/12/2006		Répartition par catégories d'instrument			
	Valeur au bilan	Juste valeur	Juste valeur en résultat (inclus les instruments dérivés)	Actifs disponibles à la vente	Créances client et dettes fournisseurs	Dettes au coût amorti
Titres de participation et actifs financiers disponibles à la vente	266	266	-	266	-	-
Instruments financiers dérivés (actifs courants et non courants)	15	15	15	-	-	-
Clients et effets à recevoir	1 018	1 018	-	-	1 018	-
Dettes financières (non courantes)	1 393	1 394	-	-	-	1 393
Dettes financières (courantes)	1 276	1 276	-	-	-	1 276
Instruments financiers dérivés (passifs courants et non courants)	61	61	61	-	-	-
Fournisseurs et effets à payer	1 032	1 032	-	-	1 032	-
Dettes liées à l'acquisition de filiales	13	13	-	-	13	-

La juste valeur des actifs et passifs mentionnés ci-dessus est déterminée de la manière suivante :

- titres de participation et actifs financiers disponibles à la vente : voir note 17 ;
- instruments financiers dérivés : voir note 25 ;
- clients et effets à recevoir : La juste valeur de l'ensemble des actifs et passifs courants (créances clients, dettes fournisseurs, prêts et dettes à court terme, trésorerie et découverts bancaires) est considérée comme étant équivalente à leur valeur comptable compte tenu de leur échéance à court terme ;
- dettes financières (non courantes) : La juste valeur des emprunts long terme est déterminée en actualisant les flux futurs relatifs à la dette du Groupe au coût estimé pour la période. Ce coût est obtenu en additionnant le niveau du dérivé de crédit (ou *Credit Default Swap*) au 31 décembre 2008 représentant la classe de risque du Groupe au prix milieu de marché sur le swap du taux de référence pour la période de la dette ;
- dettes financières (courantes) : Au 31 décembre 2008, la juste valeur des placements privés et du crédit syndiqué classés en dette courante est déterminée en actualisant les flux futurs au coût estimé pour la période en utilisant l'échéance normale de l'emprunt. Pour toute autre dette courante, la juste valeur est considérée comme égale à la valeur comptable. Au 31 décembre 2007 et 2006, la juste valeur de toute la dette courante est égale à la valeur comptable du fait de l'échéance court terme ;
- dette liée à l'acquisition de filiales : voir note 32.

## Note 28

### Provisions pour retraites et avantages assimilés

#### 28.1 Synthèse des provisions et descriptifs des régimes

(en millions d'euros)	Plans de retraites et avantages assimilés			Couverture médicale			Total		
	2008	2007	2006	2008	2007	2006	2008	2007	2006
<b>Provision pour retraites et avantages assimilés</b>									
<b>Provision en début d'exercice</b>	<b>365</b>	<b>438</b>	<b>494</b>	<b>38</b>	<b>134</b>	<b>445</b>	<b>403</b>	<b>572</b>	<b>939</b>
Charge nette de l'exercice	35	37	28	2	(58) <sup>(1)</sup>	(200) <sup>(1)</sup>	37	(21)	(172)
Prestations et contributions versées	(48)	(65)	(69)	(5)	(14)	(17)	(53)	(79)	(86)
Variation de périmètre <sup>(2)</sup>	(6)	-	6	-	-	-	(6)	-	6
Reclassement des passifs liés aux actifs destinés à être cédés	-	3	1	-	3	-	-	6	1
Pertes et (gains) actuariels reconnus en EPPC <sup>(3)</sup>	18	(38)	(17)	2	(18)	(60)	20	(56)	(77)
Écarts de conversion	-	(10)	(5)	2	(9)	(34)	2	(19)	(39)
<b>Provision en fin d'exercice</b>	<b>364</b>	<b>365</b>	<b>438</b>	<b>39</b>	<b>38</b>	<b>134</b>	<b>403 (*)</b>	<b>403 (*)</b>	<b>572 (*)</b>
<b>Droits à remboursement reconnus à l'actif du bilan</b>									
<b>Juste valeur en début d'exercice<sup>(4)</sup></b>				-	<b>1</b>	<b>65</b>	-	<b>1</b>	<b>65</b>
Charge nette de l'exercice				-	-	(51) <sup>(1)</sup>	-	-	(51)
(Pertes) et gains actuariels reconnus en EPPC <sup>(3)</sup>				-	(1)	(8)	-	(1)	(8)
Prestation versée				-	-	(1)	-	-	(1)
Écarts de conversion				-	-	(4)	-	-	(4)
<b>Juste valeur en fin d'exercice<sup>(4)</sup></b>				-	-	<b>1</b>	-	-	<b>1</b>

(1) En 2006 et 2007, la charge nette de l'exercice est réduite du fait des modifications du plan de couverture médicale qui ont été comptabilisées en réduction de régime (voir note 28.2).

(2) Les variations de périmètre en 2008 correspondent principalement à la cession des activités Décodeurs à Genlis et à la formation de la coentreprise NuTune par le biais du transfert de nos activités Tuners. En 2006, les variations de périmètre correspondent principalement à l'acquisition de Canopus.

(3) État des Profits et Pertes Comptabilisés. Aux 31 décembre 2008, 2007 et 2006, les gains actuariels reconnus en EPPC s'élèvent respectivement à 20 millions d'euros, (55) millions d'euros et (69) millions d'euros.

(4) Ces montants sont comptabilisés à l'actif du bilan en autres actifs non courants.

(\*) Dont la partie courante s'élève respectivement à 71 millions d'euros, 51 millions d'euros et 67 millions d'euros aux 31 décembre 2008, 2007 et 2006.

#### (a) Régimes à cotisations définies (hors régimes d'État)

Le Groupe paye des cotisations à des fonds gérés de manière indépendante. Ces plans garantissent aux salariés un niveau de prestation qui est directement lié aux cotisations versées. Les charges comptabilisées relatives à ces plans correspondent aux cotisations payées pendant la période de référence. Le montant des charges comptabilisées à ce titre s'élève à 21 millions d'euros en 2008, 17 millions d'euros en 2007 et 24 millions d'euros en 2006.

#### (b) Régimes à prestations définies

Ces plans concernent principalement des régimes de retraites et avantages assimilés et des régimes de couverture de soins médicaux pour les retraités.

#### Régimes de retraite et avantages assimilés

Le montant des avantages est principalement dépendant du salaire des employés couverts et de leur ancienneté. Ces régimes sont soit financés par les cotisations du Groupe à un fonds juridiquement distinct soit non financés. Les principaux régimes de retraite dans le Groupe sont les suivants :

- **Dans la zone américaine (NAFTA)**, les régimes provisionnés correspondent principalement à des compléments de retraite aux États-Unis.

Les employés de Thomson. Inc. sont couverts par un régime de retraite à prestations définies alimenté uniquement par des cotisations de l'employeur. Les cotisations sont versées par Thomson. Inc. à un fonds de pension. La politique de

Thomson. Inc. est de verser annuellement des cotisations légales au minimum suffisantes pour répondre aux critères prévus par la loi américaine. Les avantages sont déterminés selon un pourcentage du salaire des participants au régime, complété par un taux de rendement financier minimum garanti sur les droits acquis jusqu'au départ en retraite.

Technicolor a également deux régimes de retraite à prestations définies : un régime qui couvre l'essentiel des employés non syndicalisés, par un fonds géré de manière indépendante et un régime complémentaire qui couvre l'ensemble des dirigeants de Technicolor. Ces avantages ne sont pas proposés aux nouveaux embauchés.

- **En Allemagne**, les salariés bénéficient de régimes de retraite privés consentis par l'entreprise. Ces régimes de retraites, non financés, sont gérés par Thomson et accordent aux bénéficiaires principalement des annuités de retraite et des pensions d'invalidité.
- **En France**, des indemnités de départ à la retraite, telles que prévues par la convention collective, sont payables aux employés s'ils font encore partie de Groupe à cette date. Ces indemnités sont évaluées et provisionnées sur la base du salaire estimé et de l'ancienneté des employés à la date de leur départ.
- **Dans les autres pays**, Thomson accorde principalement un plan de retraite à prestations définies en Angleterre. Ce régime est financé via un fonds géré de manière indépendante qui bénéficie des contributions de Thomson et verse les prestations de retraite.

#### Régimes de couverture de soins médicaux

Aux États-Unis, Thomson. Inc. offre un régime de couverture médicale aux anciens salariés retraités. Afin d'être éligible, les salariés doivent avoir pris leur retraite après l'âge de 55 ans et avoir été employés par Thomson pendant 10 ans au moins. Ce plan inclut également une assurance-vie. En application de l'« *US Medicare Prescription Drug Improvement and Modernization Act of 2003* », ce régime était subventionné par l'administration fédérale américaine. Les avantages ne sont plus accordés aux nouveaux embauchés depuis 2003.

Le 31 octobre 2006, comme de nombreuses entreprises aux États-Unis, Thomson a réduit et éliminé certains avantages pour certains retraités bénéficiant de la couverture médicale. Ces changements portent notamment sur (i) la suppression des avantages pour les participants n'ayant pas 50 ans au 1<sup>er</sup> janvier 2007, (ii) l'augmentation de la quote-part de couverture des

coûts payée par les retraités au 1<sup>er</sup> janvier 2007 et (iii) la suppression des avantages pour les retraités de plus de 65 ans, à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2008.

En juin 2007, de manière similaire à la première modification de régime d'octobre 2006, Thomson a réduit et éliminé certains avantages du plan de couverture médicale. Ces changements de plan concernent essentiellement (i) l'augmentation graduelle de la quote-part des coûts de couverture payés par les bénéficiaires pour les avantages de couverture médicale à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2009, (ii) des changements sur les couvertures de frais médicaux et de prescription pour les bénéficiaires âgés de 50 à 64 ans et (iii) l'élimination des assurances vies pour les salariés actifs.

En décembre 2007, dans la continuité des modifications de régime de 2006 et juin 2007, Thomson a réduit son obligation concernant certains anciens salariés transférés en dehors du Groupe. Thomson ne sera plus refacturé sur les dépenses de couverture médicales intervenues après le 31 décembre 2007 pour ces anciens employés.

En accord avec les normes IFRS, ces modifications de plans ont été comptabilisées comme une réduction de régime – c'est-à-dire une réduction de l'obligation des avantages futurs et une réduction du droit à remboursement. De plus, les coûts des services passés non comptabilisés ont été comptabilisés en charge ou en produit dans le compte de résultat.

En 2006, l'effet net est un gain de 167 millions d'euros au taux moyen dollar/euros, comptabilisé dans le compte de résultat (dont l'effet se traduit au bilan par une diminution de 211 millions d'euros de l'obligation, une diminution de 51 millions d'euros du droit à remboursement et une diminution du coût des services passés non comptabilisés de 7 millions d'euros).

En 2007, l'effet net est un gain de 63 millions d'euros comptabilisé dans le compte de résultat (présenté au bilan, comme une diminution de l'obligation de 62 millions d'euros et une baisse du coût des services passés non comptabilisés de 1 million d'euros).

#### Droits à remboursement reconnus à l'actif du bilan

Certains droits à remboursement reçus au titre des engagements sociaux accordés aux retraités aux États-Unis en matière de soins médicaux sont reconnus à l'actif du bilan. Ces droits à remboursement sont attendus de l'administration fédérale américaine en accord avec l'« *US Medicare Prescription Drug*

*Improvement and Modernization Act of 2003* ». Aux 31 décembre 2008, 2007 et 2006 le montant de cet actif est de respectivement zéro, zéro et 1 million d'euros et est comptabilisé dans le poste « Autres actifs non courants ». La baisse de la valeur comptable des actifs en 2006 est principalement due aux modifications du plan de couverture médicale pour 51 millions d'euros.

### (c) Régimes multi-employeurs

L'une des filiales de Thomson aux Pays-Bas est partie prenante d'un régime multi-employeurs à prestations définies, le plan

« Metalelektro ». Compte tenu du fait que les informations sur la quote-part individuelle ne sont pas disponibles pour chaque membre du plan, Thomson comptabilise ce régime comme un régime à cotisations définies.

La filiale japonaise Canopus, acquise en 2006, participe à un régime multi-employeurs à prestations définies, Thomson comptabilise ce plan comme un régime à prestations définies.

## 28.2 Éléments du compte de résultat

(en millions d'euros)	Plans de retraites et avantages assimilés			Couverture médicale			Total		
	2008	2007	2006	2008	2007	2006	2008	2007	2006
Coût des services rendus	(18)	(19)	(20)	-	-	(2)	(18)	(19)	(22)
Coût financier <sup>(1)</sup>	(30)	(29)	(29)	(2)	(5)	(17)	(32)	(34)	(46)
Rendement attendu des actifs de couverture <sup>(1)</sup>	12	11	11	-	-	-	12	11	11
Amortissement du coût des services passés rendus	(2)	(2)	-	-	-	1	(2)	(2)	1
Réduction de régime	3	2	10	-	63 <sup>(2)</sup>	218 <sup>(2)</sup>	3	65	228
<b>CHARGE TOTALE DE L'EXERCICE</b>	<b>(35)</b>	<b>(37)</b>	<b>(28)</b>	<b>(2)</b>	<b>58</b>	<b>200</b>	<b>(37)</b>	<b>21</b>	<b>172</b>
Produits générés sur les droits à remboursement				-	-	-	-	-	-
Produits financiers sur les droits à remboursement <sup>(1)</sup>				-	-	-	-	-	-
Effet de la réduction de régime sur le droit à remboursement				-	-	(51) <sup>(2)</sup>	-	-	(51)
<b>CHARGE NETTE DE L'EXERCICE</b>	<b>(35)</b>	<b>(37)</b>	<b>(28)</b>	<b>(2)</b>	<b>58</b>	<b>149</b>	<b>(37)</b>	<b>21</b>	<b>121</b>

(1) Dont 20 millions d'euros, 22 millions d'euros et 33 millions d'euros, nets, sont comptabilisés en « Résultat des activités poursuivies » (voir note 10 « Charges financières nettes ») respectivement en 2008, 2007, et 2006.

(2) L'effet des réductions de régime est principalement imputable aux modifications du plan de couverture médicale décrites plus haut. Le gain net des changements du plan de couverture médicale s'élève à 63 millions d'euros en 2007 et 167 millions d'euros en 2006 et concerne principalement l'ancienne activité Produits Électronique Grand public et a en conséquence été essentiellement comptabilisé dans le secteur d'activité Autres. En 2007, le gain net de la réduction de régime s'analyse comme un gain de 62 millions d'euros sur la provision et de 1 million d'euros de gain sur les droits à remboursement. En 2006, le gain net de la réduction de régime s'analyse comme un gain de 218 millions d'euros sur la provision (composé d'un gain de 211 millions d'euros sur l'obligation et d'une diminution du coût des services rendus non comptabilisés de 7 millions d'euros) et de 51 millions d'euros de perte sur les droits à remboursement qui étaient reconnus en actifs non courants au bilan.

Le coût financier, le rendement attendu des actifs de couverture, ainsi que les produits financiers sur les droits à remboursement sont inclus dans les charges financières du Groupe.

## 28.3 Évolution de la valeur actuelle des obligations

(en millions d'euros)	Plans de retraites et avantages assimilés			Couverture médicale			Total		
	2008	2007	2006	2008	2007	2006	2008	2007	2006
<b>Évolution de la valeur actuelle des obligations</b>									
<b>Valeur actuelle de l'obligation à l'ouverture</b>	<b>(540)</b>	<b>(626)</b>	<b>(681)</b>	<b>(36)</b>	<b>(130)</b>	<b>(431)</b>	<b>(576)</b>	<b>(756)</b>	<b>(1 112)</b>
Coût des services rendus	(18)	(19)	(20)	-	-	(2)	(18)	(19)	(22)
Coût financier	(30)	(29)	(29)	(2)	(5)	(17)	(32)	(34)	(46)
Modification de régime	(4)	(3)	-	(1)	-	-	(5)	(3)	-
Variation de périmètre <sup>(1)</sup>	6	-	(6)	-	-	-	6	-	(6)
Cotisation versée par les participants au plan	(1)	(1)	(1)	-	-	(8)	(1)	(1)	(9)
Réduction / liquidation de régime	3	2	36	-	62	211	3	64	247
(Pertes) / Gains actuariels	29	45	13	(2)	18	60	27	63	73
Prestation versée	50	67	46	5	14	25	55	81	71
Écart de conversion	12	24	16	(2)	5	32	10	29	48
Autres variations <sup>(5)</sup>	(20)	-	-	-	-	-	(20)	-	-
<b>Valeur actuelle de l'obligation à la clôture <sup>(3)</sup></b>	<b>(513)</b>	<b>(540)</b>	<b>(626)</b>	<b>(38)</b>	<b>(36)</b>	<b>(130)</b>	<b>(551)</b>	<b>(576)</b>	<b>(756)</b>
Obligation entièrement ou partiellement financée	(207)	(224)	(272)	-	-	-	(207)	(224)	(272)
Obligation non financée	(306)	(316)	(354)	(38)	(36)	(130)	(344)	(352)	(484)
<b>Évolution de la valeur des actifs de couverture</b>									
<b>Juste valeur à l'ouverture</b>	<b>174</b>	<b>187</b>	<b>183</b>				<b>174</b>	<b>187</b>	<b>183</b>
Rendement attendu des actifs de couverture	12	11	11				12	11	11
(Pertes) / Gains actuariels	(47)	(7)	4				(47)	(7)	4
Cotisation de l'employeur	20	36	65				20	36	65
Cotisation des participants au plan	1	1	1				1	1	1
Liquidation de régime	-	-	(26)				-	-	(26)
Prestations versées	(21)	(37)	(41)				(21)	(37)	(41)
Écart de conversion	(13)	(17)	(10)				(13)	(17)	(10)
Autres variations <sup>(5)</sup>	22	-	-				22	-	-
<b>Juste valeur à la clôture <sup>(3)</sup></b>	<b>148</b>	<b>174</b>	<b>187</b>				<b>148</b>	<b>174</b>	<b>187</b>
Couverture financière (I)	(365)	(366)	(439)	(38)	(36)	(130)	(403)	(402)	(569)
Coût des services passés non comptabilisés (II) <sup>(3)</sup>	1	1	-	(1)	(2)	(4)	-	(1)	(4)
Reclassement des passifs associés à des actifs destinés à être cédés (voir note 12) (III)	-	-	1	-	-	-	-	-	1
<b>PROVISION POUR RETRAITES (I)+(II)+(III) <sup>(2)</sup></b>	<b>(364)</b>	<b>(365)</b>	<b>(438)</b>	<b>(39)</b>	<b>(38)</b>	<b>(134)</b>	<b>(403)</b>	<b>(403)</b>	<b>(572)</b>
Droits à remboursement <sup>(4)</sup>	-	-	-	-	-	1	-	-	1
<b>PROVISION NETTE POUR RETRAITE</b>	<b>(364)</b>	<b>(365)</b>	<b>(438)</b>	<b>(39)</b>	<b>(38)</b>	<b>(133)</b>	<b>(403)</b>	<b>(403)</b>	<b>(571)</b>

(1) Les variations de périmètre en 2008 correspondent principalement à la cession des activités Décodéurs à Genlis et à la formation de la coentreprise NuTune par le biais du transfert de nos activités Tuners. En 2006, les variations de périmètre correspondent principalement à l'acquisition de Canopus.

(2) Thomson ayant adopté la norme IAS 19 révisée et reconnaissant tous les gains et pertes actuariels dans l'EPPC, il n'y a pas de pertes et gains actuariels non reconnus.

(3) Pour les filiales de la zone américaine (qui incluent les États-Unis, le Canada et le Mexique), le montant des obligations relatives aux prestations de retraites s'élève à 135 millions d'euros, 144 millions d'euros et 180 millions d'euros pour respectivement 2008, 2007 et 2006 (68 millions d'euros, 96 millions d'euros et 108 millions d'euros pour les actifs de couverture). Les obligations relatives à la couverture médicale sont de 38 millions d'euros, 37 millions d'euros et 130 millions d'euros (nulle pour les actifs de couverture et respectivement 1 million, 2 millions et 4 millions pour les coûts des services rendus non comptabilisés).

Pour les filiales allemandes, le montant des engagements et provisions de retraites s'élève à 249 millions d'euros, 255 millions d'euros et 291 millions d'euros pour 2008, 2007 et 2006 respectivement.

(4) La réduction du régime de couverture médicale aux États-Unis implique une diminution des droits à remboursement de 51 millions d'euros en 2006.

(5) Ces autres mouvements en 2008 sont la conséquence de la reclassification du plan de retraite suisse. Ce plan suisse était auparavant considéré comme un plan à cotisations définies. Toutefois, l'ensemble des risques associés à ce plan ne sont pas garantis par la compagnie d'assurance en charge du financement du plan. Par conséquent, ce plan suisse est traité comme un plan à prestations définies en 2008.

Les obligations relatives à la couverture médicale sont entièrement non financées.

Le Groupe prévoit de contribuer pour 37 millions d'euros à ses plans à prestations définies en 2009.

Les ajustements d'expérience sur les trois dernières années sont les suivants :

<i>(en millions d'euros)</i>	Plans de retraites et avantages assimilés			Couverture médicale		
	2008	2007	2006	2008	2007	2006
Valeur actuelle de l'obligation	(513)	(540)	(626)	(38)	(36)	(130)
Juste valeur des actifs de couverture	148	174	187	-	-	-
Ajustements d'expérience sur l'obligation - gain / (perte) actuariel	(3)	(1)	3	(4)	13	32
Ajustements d'expérience sur les actifs de couverture -gain / (perte) actuariel	(47)	(7)	4	-	-	-

#### 28.4 Actifs du régime

Dans le cas où l'engagement pour retraite et avantages assimilés est couvert par des actifs, principalement aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Suisse et au Canada, la stratégie d'investissement concernant ces actifs de couverture est définie en fonction du profil des bénéficiaires des plans. La performance des actifs de couverture est revue chaque trimestre et la stratégie d'investissement est revue annuellement.

Le rendement effectif des actifs de couverture s'élève respectivement à (35) millions d'euros, 4 millions d'euros et 15 millions d'euros pour les exercices 2008, 2007 et 2006.

La répartition moyenne pondérée des actifs de couverture du Groupe par nature d'investissement s'établit comme suit :

<i>(en % et en millions d'euros)</i>	Répartition des actifs du régime			Répartition de la juste valeur des actifs du régime		
	2008	2007	2006	2008	2007	2006
Actions	47 %	51 %	49 %	69	89	92
Obligations	48 %	47 %	51 %	71	81	95
Autres	5 %	2 %	-	8	4	-
<b>TOTAL</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>148</b>	<b>174</b>	<b>187</b>

#### 28.5 Hypothèses retenues pour les calculs actuariels

	Plans de retraites et avantages assimilés			Couverture médicale		
	2008	2007	2006	2008	2007	2006
Taux d'actualisation moyen pondéré	5,77 %	5,63 %	4,92 %	6,47 %	6,13 %	5,72 %
Taux de rendement moyen pondéré attendu des actifs du régime	6,07 %	6,36 %	6,37 %	-	-	-
Taux d'augmentation moyen pondéré long terme des prestations futures	2,87 %	2,33 %	2,38 %	na	na	3,77 %



## Méthodologie appliquée pour la détermination du taux d'actualisation des principaux plans

### Aux États-Unis

Pour les régimes américains, les prestations probables projetées sont actualisées en utilisant une courbe des taux déterminée à partir de taux d'obligations notées AA. Un taux unique est alors déterminé implicitement. Ce taux d'actualisation pondéré unique utilisé au 31 décembre 2008 est de 6,5 %.

### Dans la zone Euro et au Royaume-Uni

Les taux d'actualisation utilisés sont déterminés sur la base des obligations d'entreprise notées AA. Le taux d'actualisation utilisé au 31 décembre 2008 est de 5,6 % pour la zone Euro et 6,4 % pour le Royaume-Uni.

## Autres hypothèses

Les taux de rendement à long terme attendus des actifs de régime ont été déterminés pour chaque plan en tenant compte des politiques d'investissement, des taux de rendement attendus pour chacun des composants du portefeuille d'investissement et des particularités de chaque pays.

En tenant compte des changements intervenus sur la couverture médicale en 2006 et 2007, l'hypothèse moyenne de l'augmentation des coûts de couverture médicale pour les retraités de moins de 65 ans est de 5,25 % pour 2009, 5 % pour 2010 et les années futures (zéro pour les retraités de plus de 65 ans).

Le tableau présenté ci-dessous présente la sensibilité à la variation des coûts de couverture médicale et à celle du taux d'actualisation :

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>Sensibilité des hypothèses 2008</b>
<b>1 % d'augmentation des coûts de couverture médicale</b>	
Impact sur les coûts 2008	-
Impact sur l'engagement au 31 décembre 2008	1
<b>1 % de réduction des coûts de couverture médicale</b>	
Impact sur les coûts 2008	-
Impact sur l'engagement au 31 décembre 2008	(1)
<b>0,25 % d'accroissement du taux d'actualisation</b>	
Impact sur les coûts 2008	-
Impact sur les obligations relatives aux plans de retraites et avantages assimilés et de couverture médicale au 31 décembre 2008	(13)
<b>0,25 % de réduction du taux d'actualisation</b>	
Impact sur les coûts 2008	-
Impact sur les obligations relatives aux plans de retraites et avantages assimilés et de couverture médicale au 31 décembre 2008	14

## Note 29

### Provisions pour restructurations et autres provisions

#### 29.1 Provisions pour restructuration

<i>(en millions d'euros)</i>	31 décembre 2008	31 décembre 2007	31 décembre 2006
<b>Solde d'ouverture</b>	<b>100</b>	<b>120</b>	<b>54</b>
Dotations <sup>(1)</sup>	266	143	154
Reprises <sup>(1)</sup>	(11)	(16)	(31)
Utilisations de l'exercice	(124)	(131)	(82)
Écarts de conversion	-	(2)	(3)
Variation des provisions classées en « Passifs liés aux actifs destinés à être cédés »	-	5	29
Autres mouvements <sup>(2)</sup>	(99)	(19)	(1)
<b>SOLDE DE CLÔTURE</b>	<b>132</b>	<b>100</b>	<b>120</b>
<i>Dont courant</i>	<i>115</i>	<i>75</i>	<i>72</i>
<i>Dont non courant</i>	<i>17</i>	<i>25</i>	<i>48</i>

(1) Les coûts de restructuration, nets des reprises ont été enregistrés dans le compte de résultat consolidé comme suit :

<i>(en millions d'euros)</i>	31 décembre 2008	31 décembre 2007	31 décembre 2006
<i>Résultat des activités poursuivies</i>			
Coûts de fermeture	(122)	(68)	(65)
Dépréciation d'actifs	(50)	(14)	-
Autres produits (charges) <sup>(2)</sup>	(32)	-	-
Coûts de restructuration des activités poursuivies	(204)	(82)	(65)
<i>Résultat des activités arrêtées ou en cours de cession</i> <sup>(2)</sup>	<i>(51)</i>	<i>(45)</i>	<i>(58)</i>
<b>TOTAL COÛTS DE RESTRUCTURATION</b>	<b>(255)</b>	<b>(127)</b>	<b>(123)</b>

(2) Ces coûts de restructuration sont reclassés en diminution des actifs correspondants préalablement à la cession ou à l'arrêt de l'activité restructurée et apparaissent donc sur la ligne « autres mouvements » du tableau de variation de provision. Au 31 décembre 2008, 31 décembre 2007 et au 31 décembre 2006, ces coûts s'élèvent respectivement à 19 millions d'euros, 15 millions d'euros et 4 millions d'euros au sein du résultat des activités arrêtées ou en cours de cession.

## 29.2 Autres provisions

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>Garanties</b>	<b>Autres <sup>(1)</sup></b>	<b>Total <sup>(3)</sup></b>
<b>Solde au 1<sup>er</sup> janvier 2006</b>	<b>38</b>	<b>224</b>	<b>262</b>
Dotations	81	73	154
Reprises	(5)	(18)	(23)
Utilisations de l'exercice <sup>(2)</sup>	(71)	(132)	(203)
Écarts de conversion et autres mouvements	(3)	6	3
<b>Solde au 31 décembre 2006</b>	<b>40</b>	<b>153</b>	<b>193</b>
Dotations	71	30	101
Reprises	(7)	(27)	(34)
Utilisations de l'exercice	(61)	(47)	(108)
Écarts de conversion et autres mouvements	8	(21)	(13)
<b>Solde au 31 décembre 2007</b>	<b>51</b>	<b>88</b>	<b>139</b>
Dotations	43	100	143
Reprises	(12)	(14)	(26)
Utilisations de l'exercice	(39)	(23)	(62)
Écarts de conversion et autres mouvements	3	8	11
<b>SOLDE AU 31 DÉCEMBRE 2008</b>	<b>46</b>	<b>159</b>	<b>205</b>

(1) La colonne « Autres » inclut les provisions pour risques et litiges ainsi que les provisions pour contrats onéreux.

(2) Pour l'année 2006, ce poste inclut principalement les versements contractuels auxquels le Groupe s'était engagé pour la cession de l'usine de fabrication de tubes d'Anagni.

(3) Répartition du montant total entre non courant et courant :

- 103 millions d'euros en passif non courant et 102 millions d'euros en passif courant au 31 décembre 2008 ;
- 50 millions d'euros en passif non courant et 89 millions d'euros en passif courant au 31 décembre 2007 ;
- 107 millions d'euros en passif non courant et 86 millions d'euros en passif courant au 31 décembre 2006.

## Note 30

### Paielements sur la base d'actions

#### Plans de stock-options et actions ordinaires potentiellement dilutives

Le 1<sup>er</sup> septembre 2008, le Conseil d'administration du Groupe a approuvé un nouveau plan de stock-options pour M. Rose, détaillé dans le tableau ci-dessous sur la ligne « Plan 2008 ».

En avril 2009, M. Rose a renoncé à l'ensemble des stock-options de ce plan.

Au 31 décembre 2008, le nombre total des stock-options encore existantes s'élève à 12 260 765, qui se répartissent en

8 961 425 options accordées aux employés et directeurs et 3 299 340 options accordées aux salariés et aux directeurs qui ne rentrent pas dans le champ d'IFRS 2 en conformité avec les dispositions d'IFRS 1. Les détails de ces plans de stock-options sont décrits plus loin dans cette note.

Conformément aux dispositions transitoires prévues par la norme IFRS 2, Paiement sur la base d'actions, seuls les plans émis après le 7 novembre 2002 et dont les droits permettant l'exercice des options restent à acquérir au 1<sup>er</sup> janvier 2005 sont comptabilisés selon IFRS 2. En conséquence, seuls sont présentés ci-dessous les plans comptabilisés selon IFRS 2 :

	Type de plan	Dates d'octroi	Nombre d'options accordées	Nombre de bénéficiaires initial	Date d'acquisition des droits	Durée de vie de l'option	Prix d'exercice	Juste valeur estimée des options accordées	Nombre d'options annulées depuis le début du plan	Nombre d'options restantes
Plan 3	Options de souscription	22 septembre 2004	3 599 900	574	50 % le 22 septembre 2007 50 % le 22 septembre 2008	10 ans	16,00 euros	6,53 euros	1 281 190	2 318 710
Plan 4	Options d'achat	19 avril 2005	719 400	93	50 % le 19 avril 2008 50 % le 19 avril 2009	10 ans	20,82 euros	7,32 euros	203 200	516 200
Plan 5	Options d'achat	8 décembre 2005	1 993 175	390	50 % le 8 décembre 2008 50 % le 8 décembre 2009	10 ans	17,73 euros	6,25 euros	593 250	1 399 925
Plan 6	Options de souscription	21 septembre 2006	2 739 740	485	50 % le 21 septembre 2008 50 % le 21 septembre 2009	8 ans	12,49 euros	3,22 euros	574 250	2 165 490
Plan d'Attribution Gratuite d'Actions	Actions gratuites	21 juin 2007	464 060	23 203	Du 21 juin 2009 au 21 juin 2011	-	-	De 12,41 euros à 13,08 euros	96 060	368 000
LTIP <sup>(*)</sup>	Actions gratuites	17 octobre 2007	368 696 <sup>(1)</sup>	124	Du 17 octobre 2009 au 17 octobre 2010	-	-	De 10,74 euros à 11,11 euros	368 696 <sup>(1)</sup>	- <sup>(1)</sup>
Plan 7	Options de souscription	14 décembre 2007	1 307 100	482	50 % le 14 décembre 2009 50 % le 14 décembre 2010	8 ans	10,43 euros	2,08 euros	114 000	1 193 100
Plan 2008	Options de souscription	1 <sup>er</sup> septembre 2008	1 000 000	1	50 % le 1 <sup>er</sup> septembre 2010 50 % le 1 <sup>er</sup> septembre 2011	10 ans	3,75 euros	0,83 euros	-	1 000 000

(\*) Plan de rétention réservé à certains managers clefs et hauts potentiels du Groupe dénommé « Long Term Incentive Plan » (LTIP).

(1) Estimation liée à la réalisation des conditions suspensives d'attribution.

Le nombre d'options restantes ainsi que leur prix moyen pondéré d'exercice ont connu les variations suivantes :

	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré (en euros)
<b>Nombre d'options restantes au 1<sup>er</sup> janvier 2006</b>	<b>6 096 965</b>	<b>17,1</b> (compris entre 16 € et 20,82 €)
<i>Dont options exerçables</i>	-	-
Options accordées	2 739 740	12,5
Options supprimées	(530 390)	16,5
<b>Nombre d'options restantes au 31 décembre 2006</b> <i>(avec une durée de vie contractuelle résiduelle de 8 ans)</i>	<b>8 306 315</b>	<b>15,6</b> (compris entre 12,49 € et 20,82 €)
<i>Dont options exerçables</i>	-	-
Options accordées	2 139 856	6,4
Options supprimées	(1 063 500)	15,8
<b>Nombre d'options restantes au 31 décembre 2007</b> <i>(avec une durée de vie contractuelle résiduelle de 8 ans – hors actions gratuites)</i>	<b>9 382 671</b>	<b>13,5</b> (compris entre 0 € et 20,82 €)
<i>Dont options exerçables</i>	1 293 030	16,0
Options accordées	1 000 000	3,8
Options supprimées	(1 421 246)	10,2
<b>Nombre d'options restantes au 31 décembre 2008</b> <i>(avec une durée de vie contractuelle résiduelle de 7 ans – hors actions gratuites)</i>	<b>8 961 425</b>	<b>12,9</b> (compris entre 0 € et 20,82 €)
<i>Dont options exerçables</i>	4 359 518	15,7

#### Attribution d'actions ordinaires en relation avec la création de TCL – Thomson Electronics (« TTE »)

En relation avec l'accord conjoint avec TCL Multimedia (anciennement Corporation – « TCL ») afin de créer TCL-Thomson Electronics (« TTE »), Thomson pouvait être amené à accorder à certains anciens salariés qui sont maintenant employés par TTE des bonus payés sous la forme d'actions Thomson.

Le montant maximum de ces actions accordées par Thomson était de 545 279 divisé en quatre tranches égales à chaque date anniversaire de l'attribution du plan (141 838 de ces actions accordées ne rentrent pas dans le champ d'application d'IFRS 2) et la juste valeur estimée de l'action accordée aux employés de TTE s'élève à 15,1 euros à la date de début du plan. Les dates d'acquisition des droits s'échelonnaient entre août 2004 et août 2007.

#### Plans d'attribution d'actions dans le cadre des acquisitions d'entreprise dans le but de retenir les salariés

*Inventel* : Thomson a acquis 100 % d'Inventel le 29 mars 2005.

En complément du montant total payé pour l'acquisition, un plan d'attribution d'actions a été mis en place pour un nombre maximum de 1 760 000 actions Thomson qui seront attribuées à un prix d'exercice de 20,72 euros à l'issue d'une période d'acquisition, soit pour 50 % du 1<sup>er</sup> juillet 2006 au 30 septembre 2007 et pour 50 % du 1<sup>er</sup> juillet 2007 au 29 février 2008. Les options acquises au 1<sup>er</sup> juillet 2007 n'ont pas été exercées. Ces 880 000 options ont été annulées au 30 juin 2008.

À la date d'attribution du plan, la juste valeur estimée de chaque option accordée aux employés d'Inventel s'élevait à 3,2 euros par option. Il ne reste plus d'options Inventel en vie au 31 décembre 2008.

*Cirpack* : Thomson a acquis 100 % de *Cirpack* le 20 avril 2005.

En complément du montant payé pour l'acquisition, un plan d'attribution d'actions a été mis en place pour un nombre maximal de 2 101 756 actions Thomson qui seront accordées à un prix de 20,23 euros par action à l'issue d'une période

d'acquisition, soit 50 % le 20 avril 2006 et 50 % le 20 avril 2007. À la date d'attribution du plan, la juste valeur estimée de chaque option accordée aux employés de *Cirpack* s'élevait à 1,8 euro par option. Les options ont expiré en avril 2006 et avril 2007 sans être exercées. Il ne reste plus d'options *Cirpack* en vie au 31 décembre 2008.

Synthèse des mouvements d'attribution d'actions liés à TTE, *Cirpack* et Inventel :

	Nombre d'options pour les plans de rétention	Prix d'exercice moyen pondéré (en euros)
<b>Nombre d'options restantes au 1<sup>er</sup> janvier 2006</b>	<b>4 195 087</b>	<b>18,8</b>
<i>(avec une durée de vie contractuelle résiduelle de 1 an)</i>		<i>(compris entre 0 € et 20,7 €)</i>
<i>Dont options exerçables</i>	-	-
Options exercées (TTE)	(225 343)	0,0
Options supprimées	(4 176)	0,0
Options arrivées à expiration	(1 050 878)	20,2
<b>Nombre d'options restantes au 31 décembre 2006</b>	<b>2 914 690</b>	<b>19,8</b>
<i>(avec une durée de vie contractuelle résiduelle de 1 an)</i>		<i>(compris entre 0 € et 20,7 €)</i>
<i>Dont options exerçables</i>	-	-
Options exercées (TTE)	(28 985)	0,0
Options supprimées	(74 827)	0,0
Options arrivées à expiration	(1 930 878)	20,5
<b>Nombre d'options restantes au 31 décembre 2007</b>	<b>880 000</b>	<b>20,7</b>
<i>Dont options exerçables</i>	<i>880 000</i>	<i>20,7</i>
Options arrivées à expiration	(880 000)	20,7
<b>Nombre d'options restantes au 31 décembre 2008</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

### Principales hypothèses utilisées

L'estimation des justes valeurs des options octroyées a été réalisée en utilisant le modèle Black & Scholes de valorisation d'options.

Pour les plans de rétention d'Inventel et *Cirpack*, le nombre d'options à émettre dépendait des conditions futures de marché (gain limité par un gain total plafonné). Pour ces plans, la juste valeur des options a été déterminée en utilisant les formules de Black & Scholes modifiées pour prendre en compte le plafond de gain.



Les données utilisées dans les modèles sont les suivantes :

(en % et en euros)	Plan d'options accordé en					Pour le plan TTE octroyé en 2004	Pour le plan Cirpack octroyé en 2005 (*)	Pour le plan Inventel octroyé en 2005
	2008	2007	2006	2005	2004			
Prix moyen pondéré de l'action à la date d'évaluation	3,20	9,98	12,41	18,4	16,5	15,5	17,8	21,3
Prix moyen d'exercice pondéré	3,75	10,43	12,49	18,6	16	0	20,2	20,7
Volatilité attendue	35 %	28 %	30 %	35 %	35 %	N/A	24 %	21 %
Durée de vie estimée (**)	6 ans	5 ans	5 ans	7 ans	9 ans	2 ans	1 an	3 ans
Taux sans risque	4,0 %	4,1 %	3,6 %	3,6 %	4 %	4 %	2,7 %	2,8 %
Ratio de dividende attendu	2,8 %	3,4 %	2,25 %	1,8 %	1,8 %	1,8 %	1,8 %	1,8 %
Juste valeur à la date d'estimation	0,83	2,08	3,2	6,5	6,5	15,1	- (*)	3,2

(\*) Le plan Cirpack était revalorisé à chaque clôture car il pouvait être réglé en trésorerie. La variation de juste valeur (zéro en 2008, (0,1) € par option en 2007 et (0,6) € par option en 2006) est comptabilisée en charge ou produit en contrepartie de la variation du passif au bilan.

(\*\*) La durée de vie estimée est plus courte que la durée de vie contractuelle de l'option car elle représente la période estimée à compter de la date d'attribution à la date probable d'exercice.

Pour les plans de stock-options, Thomson a considéré un taux de rotation du personnel de 8 % basé sur des observations historiques.

La volatilité représente une mesure de la variation passée d'un prix ou de la variation attendue sur une période. Le taux de volatilité utilisé dans le modèle de calcul des valeurs des options est basé sur la variance annualisée du rendement de l'action sur une période donnée.

Les facteurs considérés pour estimer la volatilité attendue pour les plans de stock-options ayant une maturité à long terme incluent :

- la volatilité historique des actions Thomson sur la période la plus longue disponible ;

- les ajustements de cette volatilité historique en fonction des changements intervenus dans le profil d'activité Thomson.

Pour les plans à maturité plus courte, la volatilité attendue a été déterminée sur la base de la volatilité implicite des actions Thomson observable à la date de début du plan.

Pour le Plan d'Attribution Gratuite d'Actions et le LTIP, Thomson a considéré un taux de rotation du personnel attendu entre 3 % et 10 % sur la base des données historiques de bénéficiaires concernées, un prix de l'action de respectivement 13,79 € et 10,96 €, un taux de dividende entre 2,6 % et 3,4 % et a déterminé la juste valeur à la date d'attribution entre 10,7 € et 13,1 € par action.

### Charges de l'exercice relatives aux plans de stock-options

(en millions d'euros)	2008 (*)	2007 (*)	2006 (*)
Plans de souscription d'options destinés aux salariés et directeurs	(3)	(10)	(10)
Plan de rétention (**)	-	-	(3)
<b>TOTAL</b>	<b>(3)</b>	<b>(10)</b>	<b>(13)</b>

(\*) La contrepartie de cette charge a été créditée en capitaux propres pour un montant de 3 millions d'euros en 2008 (9 millions d'euros en 2007 et 14 millions d'euros en capitaux propres et (1) million d'euros en dettes en 2006).

(\*\*) Dont 1 million d'euros comptabilisés en 2006 concernant des personnes autres que des salariés du Groupe.

### Éléments concernant les plans auxquels IFRS 2 n'a pas été appliqué (\*)

(\*) Plans octroyés avant le 7 novembre 2002 et/ou non totalement acquis au 1<sup>er</sup> janvier 2005.

Les instruments de capitaux propres non retraités selon IFRS 2 en conformité avec les dispositions d'IFRS 1 incluent les BASA (« Bons d'Achat et de Souscription d'Actions ») accordés le 15 septembre 2004 et acquis par les employés du Groupe éligibles au plan.

Les autres instruments de capitaux propres non retraités selon IFRS 2 sont :

- les actions ordinaires Thomson attribuées aux employés de TTE avant le 31 décembre 2004, pour la partie acquise avant le 31 décembre 2004 ;
- les stock-options octroyées en 2004 en échange d'anciennes stock-options octroyées avant le 7 novembre 2002 ;
- les plans de stock-options octroyés avant le 7 novembre 2002.

	Plan 1	Plan 2	Plan TTE
Type de plan	Options d'achat	Options de souscription	
Dates d'octroi	18 décembre 2000 16 mars 2001 23 juillet 2001	12 octobre 2001	31 juillet 2004
Nombre d'options octroyées	4 018 500	3 540 300	141 838
Date d'acquisition des droits	50 % le 18 décembre 2003, 50 % le 18 décembre 2004	50 % le 12 octobre 2004, 50 % le 12 octobre 2005	31 août 2004
Durée de vie de l'option	10 ans	10 ans	31 août 2004
Prix d'exercice (en euros)	55,90	31,50	0

La synthèse des mouvements des options concernant les plans non retraités selon IFRS 2 (hors BASA) en conformité avec les dispositions d'IFRS 1 est présentée ci-dessous :

	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré (en euros)
<b>Nombre d'options restantes au 1<sup>er</sup> janvier 2006</b> <i>(avec une durée de vie contractuelle résiduelle de 8 ans)</i>	<b>4 420 950</b>	<b>22,0</b>
<i>Dont options exerçables</i>	<i>905 200</i>	<i>45,1</i>
Options supprimées	(286 740)	19,0
<b>Nombre d'options restantes au 31 décembre 2006</b> <i>(avec une durée de vie contractuelle résiduelle de 7 ans)</i>	<b>4 134 210</b>	<b>22,2</b>
<i>Dont options exerçables</i>	<i>865 900</i>	<i>45,5</i>
Options supprimées	(507 150)	21,8
<b>Nombre d'options restantes au 31 décembre 2007</b> <i>(avec une durée de vie contractuelle résiduelle de 6 ans)</i>	<b>3 627 060</b>	<b>22,2</b>
<i>Dont options exerçables</i>	<i>2 187 680</i>	<i>26,3</i>
Options supprimées	(327 720)	19,0
<b>Nombre d'options restantes au 31 décembre 2008</b> <i>(avec une durée de vie contractuelle résiduelle de 5 ans)</i>	<b>3 299 340</b>	<b>22,6</b>
<i>Dont options exerçables</i>	<i>3 299 340</i>	<i>22,6</i>

**Note 31****Autres dettes courantes et non courantes**

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>2008</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>
Redevances – non courantes	1	-	19
Autres	45	59	52
<b>TOTAL AUTRES DETTES NON COURANTES</b>	<b>46</b>	<b>59</b>	<b>71</b>
Taxes à payer	76	86	68
Redevances – courantes	118	146	170
Dettes envers les fournisseurs d'immobilisations	55	17	18
Autres	299	298	415
<b>TOTAL AUTRES DETTES COURANTES</b>	<b>548</b>	<b>547</b>	<b>671</b>

**Note 32****Dettes liées à l'acquisition de sociétés**

Au 31 décembre 2008, Thomson a une dette liée à l'acquisition de sociétés pour un montant de 6 millions d'euros (dont 1 million d'euros en dette courante et 5 millions d'euros en autres dettes non courantes) concernant principalement l'acquisition des activités réalisées auprès de Televisa (voir note 5).

Au 31 décembre 2007, Thomson a une dette liée à l'acquisition de sociétés pour un montant de 7 millions d'euros concernant

principalement un complément de prix sur l'acquisition de 20 % des intérêts minoritaires de Technicolor Digital Cinéma LLC. Cette dette a été entièrement payée par le Groupe au cours de l'année 2008.

Au 31 décembre 2006, Thomson a une dette liée à l'acquisition de sociétés pour un montant de 13 millions d'euros concernant principalement l'acquisition de NOB CMF. Cette dette a été entièrement payée par le Groupe au cours de l'année 2007.

**Note 33****Résultat par action**

Le calcul du résultat dilué par action part du Groupe prend en compte les éléments suivants :

	2008	2007	2006
<i>Numérateur :</i>			
Résultat net retraité (part du Groupe) des activités poursuivies (en millions d'euros) <sup>(1)</sup>	(1 825)	220	252
Dénominateur (nombre pondéré d'actions en milliers)	262 940	288 600	287 586
<i>Dont</i>			
Convertible Silver Lake émise en septembre 2004	-	24 558	23 977
Options attribuées pour Cirpack et Inventel (pondérées)	-	966	2 291
Autres options attribuées <sup>(*)</sup>	-	26	126

(\*) Certains plans de stock-options ne sont pas considérés comme des instruments dilutifs mais pourraient devenir dilutifs selon l'évolution du cours de l'action du Groupe.

(1) Le résultat net des activités poursuivies est retraité des éléments suivants :

<i>(en millions d'euros)</i>	2008	2007	2006
<b>Résultat net total des activités poursuivies</b>	<b>(1 809)</b>	<b>251</b>	<b>264</b>
<b>Résultat net (part du Groupe) des activités poursuivies</b>	<b>(1 806)</b>	<b>251</b>	<b>264</b>
Dividendes payés sur les titres super-subordonnés (net d'impôt)	(19)	(19)	(19)
<b>Résultat net (part du Groupe) des activités poursuivies retraité pour le calcul du résultat par action de base</b>	<b>(1 825)</b>	<b>232</b>	<b>245</b>
Annulation du gain ou de la perte sur la variation de valeur du dérivé de l'obligation convertible Silver Lake et des intérêts de la période (net d'impôt)	-	(12)	7
<b>Résultat net (part du Groupe) des activités poursuivies retraité pour le calcul du résultat dilué par action</b>	<b>(1 825)</b>	<b>220</b>	<b>252</b>

**Note 34****Frais de personnel et effectifs**

La répartition géographique des effectifs du Groupe s'analyse ainsi :

	2008	2007	2006
Europe	7 863	8 552	9 267
Amérique du Nord	10 211	10 571	10 984
Asie <sup>(1)</sup>	2 055	2 972	6 648
Autres pays <sup>(2)</sup>	2 646	2 587	2 729
<b>Nombre d'employés des filiales</b>	<b>22 775</b>	<b>24 682</b>	<b>29 628</b>
Nombre d'employés des entreprises mises en équivalence <sup>(*)</sup>	2 655	-	-
<i>(*) Principalement la coentreprise créée avec NXP (NuTune)</i>			
<i>(1) Dont République populaire de Chine (Hong Kong inclus)</i>	672	1 067	5 053
<i>(2) Dont Mexique</i>	1 527	1 650	1 955

Le total des avantages au personnel (incluant uniquement les entités consolidées) est détaillé comme suit :

<i>(en millions d'euros)</i>	2008	2007	2006
Salaires	949	1 040	1 072
Charges sociales	173	185	204
Coûts salariaux liés aux paiements en actions accordés aux dirigeants et aux employés <sup>(1)</sup>	3	10	12
Engagements de retraite – plans à prestations définies <sup>(2)</sup>	37	(21)	(121)
Indemnités de fin de contrat de travail et autres avantages au personnel à long terme <sup>(3)</sup>	154	113	120
<b>TOTAL DES AVANTAGES AU PERSONNEL (SANS LES PLANS À CONTRIBUTIONS DÉFINIES) <sup>(4)</sup></b>	<b>1 316</b>	<b>1 327</b>	<b>1 287</b>
Engagements de retraite - plans à contributions définies	21	17	24

(1) Voir note 30.

(2) Voir note 28.

(3) Y compris en 2008, 2007 et 2006 des indemnités de fin de contrat de travail pour respectivement 154, 113 et 119 millions d'euros. Ces coûts figurent en coûts de restructuration dans le compte de résultat (voir note 29).

(4) Les contributions définies payées dans le cadre d'un régime social légal et obligatoire sont comprises dans le montant de charges sociales présenté ci-dessus.

**Note 35****Acquisitions, cessions et autres opérations de trésorerie présentées dans le tableau des flux de trésorerie consolidés****(a) Acquisitions de filiales et de participations**

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>2008</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>
Nextamp	-	-	(2)
VCF Thématiques	-	-	(17)
Canopus	-	-	(83)
Convergent	-	-	(32)
Thales Broadcast & Multimedia	-	-	(133)
NOB CMF	-	(11)	(6)
SyncCast	-	(9)	-
Technicolor Universal Media Services LLC	-	(11)	-
ITV contrat	-	(7)	-
Inventel (paiement différé)	(5)	-	-
Technicolor Digital Cinéma LLC (paiement différé)	(5)	-	-
Autres	(6)	(14)	(8)
<b>Acquisitions de titres de participation</b>	<b>(16)</b>	<b>(52)</b>	<b>(281)</b>
Diminuées de la trésorerie des sociétés acquises	-	1	26
<b>ACQUISITIONS DE TITRES DE PARTICIPATION, NETTES</b>	<b>(16)</b>	<b>(51)</b>	<b>(255)</b>

**(b) Variation du besoin en fonds de roulement et des autres actifs et passifs**

Poursuivant sa politique de gestion de risque de crédit, Thomson a désormais recours de façon courante à la cession de certaines créances à des sociétés d'affacturage en Europe et en Amérique du Nord. En 2008, 2007 et 2006, Thomson a vendu des créances sans recours dans le cadre de ses activités poursuivies pour un montant de 41 millions d'euros, 273 millions d'euros et 186 millions d'euros respectivement.

**(c) Variation nette de la trésorerie d'exploitation des activités poursuivies**

En 2006, les flux de trésorerie d'exploitation de 548 millions d'euros qui proviennent des activités poursuivies comprennent un décaissement de trésorerie de 46 millions d'euros engendré par les activités Tubes & Partenariats Électronique Grand Public et correspondant principalement à des règlements négociés entre Thomson, TTE et TCL dans le cadre de la sortie de

l'activité TV. Ces règlements ne sont pas récurrents mais ne peuvent pas être qualifiés de flux liés aux activités arrêtées ou en cours de cession selon IFRS 5.

**(d) Flux de trésorerie nets utilisés par les activités arrêtées ou en cours de cession**

En 2008, le décaissement de trésorerie lié aux activités arrêtées ou en cours de cession s'élève à 179 millions d'euros (dont 162 millions d'euros de variation de trésorerie opérationnelle).

En 2007, le décaissement de trésorerie lié aux activités arrêtées ou en cours de cession s'élève à 180 millions d'euros (dont 57 millions d'euros de variation positive de la trésorerie d'investissement suite au paiement reçu de la vente des activités Audio-Vidéo et Accessoires).

En 2006, le décaissement de trésorerie lié aux activités arrêtées ou en cours de cession s'élève à 306 millions d'euros.

## Note 36

---

### Obligations contractuelles et autres engagements

Le tableau ci-dessous détaille au 31 décembre 2008 les obligations contractuelles et les engagements commerciaux pour lesquels le Groupe devra effectuer des paiements futurs certains ou éventuels. Ils incluent les engagements fermes conduisant à des paiements certains ou éventuels mais excluent les options que le Groupe détient car elles ne sont pas considérées comme des engagements fermes ou des obligations. Quand une obligation de paiement futur peut être annulée par le paiement d'une pénalité, les montants futurs détaillés dans les tableaux sont ceux dont la direction du Groupe a jugé la réalisation la plus probable, compte tenu de ces deux alternatives.

Le Groupe donne certaines garanties à des tiers (institutions financières, clients/partenaires et agences gouvernementales) afin d'assurer la bonne exécution des obligations contractuelles prises par Thomson et par ses filiales consolidées dans le cadre de ses activités ordinaires. Les garanties ne figurent

pas dans le tableau ci-dessous du fait qu'elles n'augmentent pas les engagements du Groupe par rapport aux engagements pris initialement par les entités concernées. Les garanties de performance, en particulier dans le cadre des services de gestion de régies de diffusion professionnelle de l'activité Services pour Réseaux de diffusion et les contrats à long terme liés à l'activité Diffusion professionnelle & Réseaux ne sont pas inclus dans ce tableau.

Dans le cadre de son activité courante, la Division Technicolor peut être amenée à donner des garanties à ses clients sur les produits stockés puis distribués de ses clients contre les risques ou préjudices qui peuvent être encourus lors de la création, le stockage ou la distribution. De telles garanties sont couvertes par des contrats d'assurances et sont donc exclues du tableau ci-dessous. Les garanties données par les filiales du Groupe au titre des dettes, des engagements de crédit-bail et de toutes autres obligations ou engagements d'autres filiales du Groupe n'apparaissent pas ci-dessous car les obligations auxquelles elles correspondent figurent déjà dans le tableau ci-après.



Obligations contractuelles et engagements commerciaux (en millions d'euros)	Paiements dus par date d'échéance				
	31 décembre 2008	Moins d'un an	Entre 1 et 3 ans	Entre 3 et 5 ans	Plus de 5 ans
<b>Paiements futurs certains</b>					
Engagements figurant au bilan :					
Dettes financières excluant les loyers liés aux contrats de location-financement <sup>(1)</sup>	2 867	2 859	3	2	3
Loyers liés aux contrats de location-financement <sup>(2)</sup>	17	3	2	4	8
Dettes relatives aux acquisitions et aux cessions d'entités	6	1	3	2	-
Engagements hors bilan :					
Loyers liés aux contrats de location simple <sup>(3)</sup>	358	89	124	75	70
Engagements fermes d'achat <sup>(4)</sup>	249	167	57	25	-
Autres paiements futurs certains <sup>(5)</sup>	17	6	6	3	2
<b>TOTAL PAIEMENTS FUTURS CERTAINS <sup>(*)</sup></b>	<b>3 514</b>	<b>3 125</b>	<b>195</b>	<b>111</b>	<b>83</b>
<b>Paiements futurs éventuels</b>					
Engagements hors bilan :					
Garanties données <sup>(6)</sup>	45	16	17	-	12
Lettres de change non échues <sup>(7)</sup>	17	17	-	-	-
Autres paiements futurs éventuels <sup>(8)</sup>	33	12	15	4	2
<b>TOTAL PAIEMENTS FUTURS ÉVENTUELS <sup>(*)</sup></b>	<b>95</b>	<b>45</b>	<b>32</b>	<b>4</b>	<b>14</b>

(\*) Le montant total des « Paiements futurs certains » et des « Paiements futurs éventuels » s'élevaient respectivement au 31 décembre 2007 à 2 475 millions d'euros et à 147 millions d'euros en ce qui concerne les activités poursuivies.

(1) Les dettes financières sont présentées pour leurs montants principaux et les intérêts dus. Les charges futures d'intérêt et les swaps de taux d'intérêt ne sont pas présentés dans ce tableau. Les swaps de devises qui couvrent les opérations et les options de change sont décrits dans un tableau séparé ci-après.

(2) Les principaux loyers liés aux contrats de location-financement sont relatifs à la Division Technicolor (15 millions d'euros au Royaume-Uni).

(3) Les loyers liés aux contrats de location simple sont décrits ci-après dans cette note.

(4) Sont inclus en particulier des engagements d'achat d'espaces publicitaires dans l'industrie du cinéma pour 87 millions d'euros et des engagements d'achat sur un volume minimum de marchandises envers des fournisseurs asiatiques pour un montant de 111 millions d'euros.

(5) Les autres engagements à long terme concernent des accords passés pour des prestations de services liés au traitement de films et de postproduction, des engagements de parrainage donnés aux États-Unis, ainsi que diverses avances contractuelles.

(6) Ces garanties comprennent :

- des garanties données dans le cadre de cessions d'actifs pour un montant de 10 millions d'euros ;
- des garanties données aux douanes et pour des actions judiciaires pour 23 millions d'euros qui comprennent essentiellement les garanties pour crédit d'enlèvement, requises par l'administration des douanes pour bénéficier d'un régime dérogatoire de droit de douanes. La dette douanière est généralement exigible dès l'arrivée des marchandises sur le territoire communautaire. Dans le cas d'un flux régulier d'importation, la législation douanière prévoit que l'opérateur puisse payer à échéance d'un mois, en contrepartie de la constitution d'un cautionnement bancaire. La valeur de cette caution correspond aux frais à payer au terme de cette échéance d'un mois ;
- diverses garanties données à l'administration des douanes afin d'exonérer de droits de douanes toutes les opérations de transit par les entrepôts des douanes en vue d'une réexportation, et des garanties pour transit afin que les droits de douanes soient payés sur le lieu de livraison final dans le pays d'importation. L'échéance de ces garanties bancaires coïncide avec l'échéance des accords douaniers renouvelables mensuellement.

(7) Les lettres de change non échues concernent principalement des garanties en faveur d'une compagnie d'assurance pour les employeurs aux États-Unis pour un montant de 17 millions d'euros.

(8) Les paiements futurs éventuels comprennent principalement des paiements relatifs à des compléments de prix pour 8 millions d'euros liés à des acquisitions passées.

Informations supplémentaires :

- les garanties et engagements d'achat reçus s'élèvent à 154 millions d'euros au 31 décembre 2008. Ce montant est relatif aux royalties provenant des bénéficiaires de licences au sein de la Division Technologie ;
- le tableau ci-dessus concerne uniquement les activités poursuivies. Les obligations contractuelles et les engagements commerciaux, certains ou éventuels, des activités arrêtées ou en cours de cession s'élèvent respectivement à zéro et à 20 millions d'euros au 31 décembre 2008.

### Engagements relatifs aux instruments financiers

Les engagements relatifs aux instruments financiers utilisés par le Groupe génèrent des encaissements et des décaissements futurs concomitants. Ils n'ont donc pas été inclus dans le tableau ci-dessus. Les engagements suivants sont présentés distinctement dans le tableau ci-dessous :

- couvertures à terme de devises, swaps et options : pour le montant des encaissements et décaissements respectifs ;
- swaps d'intérêt : pour le montant nominal de la dette.

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>31 décembre 2008</b>
Swaps de change	762
Couvertures à terme de devises	640
Swaps de taux d'intérêt	841
Options de change	127
<b>TOTAL DES ENGAGEMENTS DONNÉS</b>	<b>2 370</b>
Swaps de change	766
Couvertures à terme de devises	637
Swaps de taux d'intérêt	841
Options de change	98
<b>TOTAL DES ENGAGEMENTS REÇUS</b>	<b>2 342</b>

### Loyers liés aux contrats de location simple

Les engagements de paiements minimaux liés aux contrats de location non résiliables sont dus selon l'échéancier ci-après :

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>Paiements minimaux des contrats de location <sup>(1)</sup></b>	<b>Engagements de loyers futurs à percevoir par le Groupe <sup>(2)</sup></b>	<b>Valeur nette des engagements minimaux des contrats de location</b>
2009	89	(9)	80
2010	69	(9)	60
2011	55	(9)	46
2012	42	(7)	35
2013	33	(6)	27
Après 5 ans	70	(6)	64
<b>TOTAL</b>	<b>358</b>	<b>(46)</b>	<b>312</b>

(1) Les paiements minimaux des contrats de location ne sont pas actualisés.

(2) Ces engagements de loyers futurs à percevoir par le Groupe concernent principalement ses clients de l'activité Services pour Réseaux de la Division Technicolor.

Les deux contrats importants de location simple suivants ont été signés concernant les sièges sociaux de Boulogne et d'Indianapolis :

- le 29 février 2000, Thomson a vendu son siège social situé à Boulogne. L'immeuble fait l'objet d'un contrat de location auprès de l'acquéreur jusqu'en 2009 ;
- en mars 2000, Thomson, Inc. a vendu son siège administratif (immeuble qui regroupe les services administratifs et

techniques). L'immeuble fait l'objet d'un contrat de location auprès de l'acquéreur pour une durée de 12 ans.

Le 22 avril 2008, Thomson a signé un engagement de location pour son nouveau siège social en France à Issy-les-Moulineaux près de Paris qui sera disponible en octobre 2009. Le coût de location (8,8 millions d'euros par an) est comparable au bail actuel de Boulogne. La durée du bail est de 9 ans à partir d'octobre 2009. Si, entre la date de signature et la date prévue de déménagement (octobre 2009), Thomson décide finalement de ne pas déménager

vers ce nouveau site, le contrat de bail donne à Thomson la possibilité de substituer un locataire de son choix (comme défini dans le contrat) sans autre engagement juridique. Dans la mesure où le bail est légalement résiliable à tout moment jusqu'à la date du déménagement prévue, aucun paiement minimum au titre du bail n'est inclus dans le tableau ci-dessus.

## Note 37

### Risques et litiges

Dans le cours normal de ses activités, le Groupe peut faire l'objet de procédures judiciaires et de contrôles fiscaux, douaniers ou administratifs. Le Groupe enregistre une provision chaque fois qu'un risque constitue une obligation vis-à-vis d'un tiers dont le passif potentiel susceptible d'en résulter peut être estimé avec une précision suffisante.

Les procédures les plus significatives sont les suivantes :

#### **Administration fiscale italienne**

##### **Videocolor**

La Brigade Financière de vérification fiscale italienne (« Guardia di Finanza ») a mené un contrôle fiscal sur une filiale italienne de Thomson, la société Videocolor S.p.A. (« Videocolor »), qui avait exporté des tubes cathodiques vers Thomson Inc. de 1993 à 1998. Dans son rapport remis en décembre 1999 au Bureau local des Impôts Directs, la Brigade Financière a préconisé des modifications dans les méthodes de valorisation des tubes exportés vers Thomson. Inc. et une augmentation à ce titre du montant total des revenus imposables de Videocolor de 31 millions d'euros pour les années 1993 à 1998. En mai 2003, Videocolor a choisi de bénéficier, uniquement pour les années 1993 et 1994 et non pour les années suivantes, de la nouvelle loi d'amnistie votée par le Parlement italien en 2003. En application de cette loi d'amnistie, Videocolor s'est acquittée d'un montant global de 1 million d'euros, mettant ainsi un terme aux contentieux relatifs aux années 1993 et 1994. Videocolor a par ailleurs le droit d'utiliser ses déficits reportables de l'exercice 1993 et des exercices précédents.

En 2001, le Bureau local des Impôts Directs a notifié un redressement au titre de l'année 1995 qui se traduit par (i) des impôts complémentaires pour 4 millions d'euros et (ii) des pénalités pour 4 millions d'euros (avant intérêts). L'augmentation du résultat imposable notifié pour l'année 1995 est également relative au prix des tubes cathodiques, Videocolor a intenté un

En 2008, la charge nette afférente aux loyers liés à des contrats de location s'est établie à 96 millions d'euros (105 millions d'euros de charges locatives et 9 millions d'euros de revenus de loyers).

recours contre cette décision le 25 octobre 2001 au tribunal de Frosinone qui a statué le 17 mars 2003 en rejetant la quasi-totalité des notifications de l'administration fiscale italienne. Le Bureau local des Impôts Directs a fait appel le 30 octobre 2003. Le jugement rendu par la cour d'appel le 20 novembre 2006 donne partiellement raison à Videocolor, en confirmant un redressement de 2 millions d'euros, pénalités incluses. Thomson a fait appel devant la Cour Suprême, dans la mesure où ce redressement ne trouve pas de fondement en vertu des principes émis par l'OCDE relatifs aux prix de transfert. De plus, la Cour a commis une erreur significative en calculant le redressement révisé qui résulte en une charge complémentaire de 1,8 million d'euros. Thomson a également fait appel de ce jugement auprès de la Cour Suprême.

En septembre 2002, le Bureau local des Impôts Directs a notifié un redressement au titre des années 1996 et 1997 qui se traduit par (i) des impôts complémentaires pour, respectivement, 3 millions d'euros et 2 millions d'euros et (ii) des pénalités pour, respectivement, 3 millions d'euros et 2 millions d'euros. En décembre 2002, Videocolor a saisi le tribunal fiscal aux fins de faire annuler ces notifications de redressement. En novembre 2004, ce tribunal a rejeté la quasi-totalité des redressements notifiés par l'administration fiscale italienne. Le Bureau des Impôts Directs a fait appel en décembre 2005. Le 12 décembre 2007, la cour d'appel a donné raison à Videocolor, confirmant ainsi le jugement précédent favorable à Videocolor. Le 25 juillet 2008, le Bureau des Impôts Directs a fait appel de ces jugements auprès de la Cour Suprême.

Le 17 décembre 2003, le Bureau local des Impôts Directs a notifié un redressement au titre de l'année fiscale 1998 qui se traduit par (i) des impôts complémentaires pour 0,1 million d'euros et (ii) des pénalités pour 0,1 million d'euros. Videocolor a fait appel de cette notification le 2 mars 2004 devant la cour d'appel, qui a décidé, le 9 décembre 2005, le rejet de la quasi-totalité des notifications de l'administration fiscale italienne.

Thomson a vendu Videocolor en février 2005 mais demeure responsable des conséquences possibles de cette affaire conformément aux garanties données à l'acheteur.

### MSI

Le 24 mai 2006, la Brigade Financière de vérification fiscale italienne (« Guardia di Finanza ») a mené un contrôle fiscal sur la société Thomson Multimedia Sales Italy (dorénavant dénommée MSI) portant sur l'année 2003 et a émis un procès-verbal contestant (i) des déductions, (ii) un bénéfice fiscal lié à une restructuration des entités légales italiennes et (iii) la récupération de la TVA sur des commissions de ventes. La Brigade Financière de vérification fiscale italienne considère également que, pour la période 2001 à 2005, l'entité française, Thomson Multimedia Sales Europe aurait eu un établissement stable en Italie.

Le 24 novembre 2008, un accord a été conclu avec le Bureau des Impôts de Milan pour un montant total de 5 millions d'euros sans reconnaître une quelconque responsabilité. Cette affaire est donc désormais close.

### Caméscopes importés en France

Les Autorités Douanières françaises ont notifié en mai 2007 un redressement relatif à l'importation de caméscopes de juin 1999 à octobre 2002 par Thomson Sales Europe SAS (TSE). Le montant réclamé est de 2 millions d'euros au motif que la classification douanière était erronée. Thomson a fait appel et la Cour a rejeté ce redressement. Le Groupe ayant compris que les Autorités Douanières ne vont pas faire appel de ce jugement, l'affaire est maintenant close.

### Superguide Corporation

En juin 2000, Superguide Corporation a assigné DIRECTV Entreprises, Inc., Thomson, Inc, et Echostar Communications Corporation devant un tribunal de la Caroline du Nord (« District Court ») pour contrefaçon de trois brevets sur des programmes de recherche de données, d'affichage et des programmes d'enregistrement. Gemstar Development Corporation a été appelée en garantie en mars 2001. En juillet 2002, le tribunal a débouté Superguide, considérant qu'aucun des trois brevets détenus par cette société n'avait été contrefait. Superguide Corporation et Gemstar Development Corporation, détenteur de sa licence, ont fait appel de cette décision devant la cour fédérale d'appel de Washington D.C. Le 12 février 2004, la cour d'appel fédérale a rendu une décision, annulant en partie la décision du tribunal concernant les brevets en question. En conséquence,

la Cour d'appel a annulé la décision du tribunal de première instance (« District Court ») et renvoyé l'affaire devant un tribunal de première instance pour des investigations complémentaires. En août 2005, le tribunal a de nouveau émis un jugement en faveur de Thomson portant sur deux des trois brevets concernés. Thomson a également déposé une demande de référé (« summary judgment motion ») considérant que l'existence d'une sous-licence accordée par Gemstar à Thomson permet au Groupe de disposer des droits nécessaires à l'utilisation du troisième brevet. Gemstar s'est joint à Thomson dans cette procédure. En novembre 2006, le tribunal a rejeté la demande de référé de Thomson, considérant que la licence entre Superguide et Gemstar ne mentionne pas de façon claire que Gemstar avait un droit de sous-licence dans le domaine de la diffusion par satellite. Une audience a eu lieu pour déterminer si Gemstar détenait un droit de sous-licence sur le dernier brevet restant en mars 2007. Le 20 juillet 2007, la cour a rendu une décision statuant que Gemstar n'avait pas le droit de sous licencier le dernier brevet restant en litige.

Le 23 mai 2008, Thomson a introduit une action à l'encontre de Gemstar TV Guide International et Gemstar Development Coporation devant la Cour supérieure de l'Indiana dans le comté de Hamilton en vue d'obtenir une décision établissant que les filiales de Gemstar sont redevables vis-à-vis de Thomson des frais de défense et indemnités encourus dans le litige Superguide ainsi que des montants de dommages et intérêts et des frais d'avocats. Le 13 octobre 2008, Thomson a conclu un accord de licence et un règlement définitif du litige avec Superguide, résolvant complètement l'ensemble des discussions en lien avec le procès avec Superguide. Le procès de Thomson pour percevoir des indemnités de la part des filiales de Gemstar continue et devrait se tenir en juin 2009.

### Procédure « anti-dumping » portant sur des téléviseurs fabriqués par l'usine thaïlandaise de Thomson

Les autorités douanières de huit pays européens ont procédé à un contrôle des importations, effectuées au sein de l'Union Européenne par des filiales du Groupe, de téléviseurs produites par Thomson dans son usine de Thaïlande. Ces contrôles, conformément aux lois de chaque pays, ont porté sur différentes périodes commençant au plus tôt en 1997 et se terminant au plus tard en août 2002. À la suite de ces contrôles, Thomson a reçu en mai 2004, janvier et février 2005, plusieurs avis de redressement, relatifs au paiement de droits « anti-dumping », qui seraient dus au Royaume-Uni, en Allemagne, en Italie, en France, en Espagne, au Danemark, en Grèce et en Suède pour

un montant total d'environ 16 millions d'euros hors intérêts et pénalités applicables.

Le 24 mars 2005, le tribunal fiscal de Milan (Italie) a pris une position qui confirme le redressement ; ce redressement a été maintenu par la Cour d'appel dans un jugement rendu en mars 2008. Thomson a fait appel de cette décision auprès de la Cour Suprême italienne. Les tribunaux espagnols ont rejeté la position de Thomson en juillet 2005 et en décembre 2007. L'appel auprès de la Cour Suprême espagnole n'a pas été accepté car les sommes concernées ont été considérées comme trop petites. Par conséquent, Thomson a payé un montant de 0,4 million d'euros et attend la position de la Cour Européenne de Justice avant de commencer de nouvelles procédures légales en Espagne.

En août 2005, les autorités douanières françaises ont accepté de soumettre la demande de remboursement des droits à la Commission Européenne sur la base de l'article 239 du Code des douanes communautaire. En mai 2007, la Commission Européenne a rejeté cette demande, mais a reconnu la bonne foi de Thomson. En juillet 2007, Thomson a fait appel auprès de la Cour Européenne de Justice contre la décision de la Commission Européenne.

Thomson estime qu'il a correctement déclaré et payé ses taxes sur les importations de téléviseurs et entend, par conséquent, se défendre vigoureusement contre ces redressements.

### **Importations de décodeurs dans l'Union Européenne**

Entre 2004 et 2008, la Commission Européenne d'une part et les fabricants européens de décodeurs ainsi que les diffuseurs européens d'autre part, ont eu des discussions concernant la classification des droits de douanes des décodeurs dotés de disques durs (« STB HDD »). Les diffuseurs et les fabricants considèrent que les STB HDD devraient être classés dans une rubrique assujettie à un taux nul de droit de douane. En mai 2008, la Commission Européenne a publié une Note Explicative de la nomenclature combinée qui classe les STB HDD comme des produits électroniques grand public assujettis à un droit de douane de 13,9 %. En décembre 2008, l'administration fiscale britannique a émis une première réclamation à Thomson Broadband UK (« TBUK ») des droits de douane selon le nouveau taux sur ses importations de STB HDD dans l'Union Européenne courant la période de décembre 2005 à mai 2006 pour un montant de 2,5 millions de livres sterling (ce montant a depuis été réduit). TBUK va contester vigoureusement cette

réclamation de droits de douane, car elle est fermement convaincue que cette nouvelle classification basée sur la Note Explicative n'a pas de fondement juridique.

### **Association des anciens salariés de RCA du Comté de Taoyuan**

En avril 2004, une association d'anciens salariés du site RCA de Taoyuan (Taiwan) a introduit une procédure collective sur le fondement de l'article 41 du Code de procédure Civil de Taiwan devant le tribunal de Taipei (Taiwan) contre TCE Television Taiwan Ltd, (« TCETVT ») et General Electric International, Inc. L'association allègue que les plaignants ont été exposés à divers contaminants durant leur période de travail, ce qui, selon eux (i) a provoqué de nombreuses maladies chez les employés, y compris des cancers, ou (ii) a généré un stress émotionnel lié à la peur que leur travail n'augmente le risque qu'ils contractent une maladie. L'association demande des dommages et intérêts s'élevant à 2,4 milliards de TWD (52 millions d'euros au taux de change en vigueur au 31 décembre 2008) afin d'indemniser les membres de l'association qui sembleraient souffrir de maladies du fait de leur présence sur le site depuis sa création jusqu'à sa fermeture en 1992. En 2005, la plainte de l'association a été rejetée par le tribunal de district de Taipei au motif que l'association n'avait pas respecté certaines procédures liées aux recours collectifs (« class action »). Peu de temps après, l'Association a fait appel de cette décision de rejet auprès de la Cour Suprême de Taiwan, qui a renversé le jugement en août 2005. L'affaire a été renvoyée devant le tribunal de district de Taipei aux fins de poursuivre les débats sur la régularité du recours collectif formé par l'Association. Depuis, les parties ont remis au tribunal des conclusions tant sur les aspects de fond que de procédure. Plus récemment, les plaignants ont tenté d'inclure dans la procédure comme défendeurs TCE Bermuda, Thomson Inc., Thomson SA et Général Electric Company. Par ailleurs, en septembre 2008, un nouveau juge a été nommé pour présider ce dossier. Le litige est défendu vigoureusement. Il est encore difficile d'apprécier comment l'évolution de celui-ci sera impactée par l'ajout des nouveaux défendeurs et la nomination d'un nouveau juge.

### **Pegasus Development Corporation et Personalized Media Communications, L.L.C.**

En décembre 2000, Pegasus Development Corporation (« Pegasus ») et Personalized Media Communications, L.L.C. (« PMC ») ont intenté un procès devant un tribunal du Delaware à l'encontre de Thomson, Inc., DIRECTV, Inc., Hughes Electronics Corporation et Philips Electronics North America Corporation, en soutenant que les défendeurs avaient contrefait



sept brevets sur le traitement du signal satellite numérique. En novembre 2001, StarSight Telecast. Inc., TVG-PMC. Inc. et Gemstar-TV Guide International. Inc. appelés en garantie ont formé une demande reconventionnelle.

Par la suite, Thomson, Inc. a formé une demande reconventionnelle amendée pour obtenir la reconnaissance d'une violation des règles de la concurrence, et pour concurrence déloyale. Cette requête a été transférée au tribunal de la Géorgie par la commission statuant sur les conflits impliquant plusieurs États, afin de la joindre aux procédures d'instructions « MDL-1274 » en instance dans cet État, auxquelles sont parties notamment Gemstar-TV Guide International. Inc., Scientific Atlanta. Inc., Pioneer Corp, et EchoStar Communications Corp, et autres parties. En juin 2003, dans le cadre d'un nouvel accord commercial entre Gemstar et le Groupe, Thomson a retiré sa plainte contre Gemstar et cette dernière a par ailleurs accepté d'accorder à Thomson une garantie forfaitaire concernant les brevets PMC. En mars 2004, le Tribunal du District Nord de Géorgie a renvoyé la demande devant le Tribunal du District du Delaware, ce même tribunal ayant décidé en mai 2003 de surseoir à statuer en attendant un réexamen des brevets litigieux par l'office américain des brevets et marques (« USPTO »).

Pegasus réclame des dédommagements sous la forme de royalties pour une partie ou l'ensemble des décodeurs/récepteurs satellites intégrés (« IRD's ») que le Groupe a vendu. À la fin 2008, le Groupe a vendu 54,2 millions d'IRD qui pourraient être impactés par ce procès. Pegasus n'a pas encore indiqué de manière définitive le montant de royalties par unité ou de dédommagements qu'ils réclament dans ce procès.

Pegasus a également demandé une injonction pour interdire les ventes futures des IRD qui utilisent les brevets litigieux. Si Pegasus remportait ce procès et était capable de convaincre la Cour de prononcer une injonction permanente, les ventes d'IRD du Groupe pourraient être interrompues.

L'USPTO a émis une décision technique sur les sept brevets, rejetant la quasi-totalité des demandes de Pegasus et de PMC envers Thomson et considérant que les technologies concernées n'étaient pas brevetables. En octobre 2007, l'USPTO a émis un nouvel avis modifiant sa position initiale et visant à rouvrir la procédure pour un brevet uniquement (U.S. N° 5 233 654, le « brevet '654 »). Le 31 octobre 2007, Pegasus et PMC ont déposé une demande de référé auprès du tribunal du Delaware en vue d'obtenir la fin partielle du surseoir à statuer de mai 2003 et d'obtenir un jugement préliminaire concernant

le brevet '654 mais cette demande a été rejetée par la Cour. En ce qui concerne les six autres brevets, Pegasus et PMC ont fait appel et continue de s'opposer à la décision favorable de l'USPTO auprès de la Chambre d'Appels sur les litiges de brevets (Board of Patent Appeals and Interference « BPAI »). Le 30 juin 2008, le BPAI a rendu une décision confirmant la décision de l'USPTO rejetant la plainte en ce qui concerne deux des brevets (brevets n° 4 704 725 et n° 4 694 490) sur les six qui font objet de l'appel.

### ***IP Innovation et Technology Licensing Corp.***

Le 20 juin 2003, Technology Licensing Corp. (« TLC »), considérant que la circulation ou la production de certains produits de Grass Valley constituait une violation de quatre de ses brevets américains, a intenté un procès devant un tribunal de la Californie (« District Court for the Eastern District of California »). Par la suite, TLC a demandé le réexamen de deux de ses brevets par l'office américain des brevets et marques, la décision du tribunal est donc suspendue tant que celle de l'office américain des brevets et des marques n'a pas été rendue. En juin et juillet 2005, le tribunal a rendu un jugement en référé en faveur de Thomson concernant les deux autres brevets en litige. TLC a fait appel de ce jugement devant la Cour d'appel fédérale. En juillet 2006, les parties sont parvenues à un règlement du litige et ont conclu un accord de licence sur les brevets concernés par le jugement rendu en appel. Le litige est toujours en cours pour ce qui concerne les deux autres brevets.

### ***Rembrandt technologies contre Fox Entertainment et NBC***

En décembre 2006, Rembrandt Technologies a intenté deux actions judiciaires séparées l'une contre Fox et l'autre contre NBC devant le tribunal du Delaware. Chaque plainte prétend que Fox et NBC ont utilisé sans en avoir le droit le brevet US n° 5243627 dénommé « Signal Point Interleaving Technique » (le brevet « 627 ») du fait de transmission, réception et retransmission, via les systèmes de télévision de Fox et NBC, de signaux numériques qui sont sous la norme ATSC de télévision numérique. Fox et NBC ont demandé que Thomson les défende et les indemnise alléguant que les réclamations de Rembrandt Technologies concernent des équipements de transmission numérique vendus à Fox et NBC par Thalès Broadcast & Multimedia, une société acquise par Thomson en décembre 2005. Bien que Thomson n'ait pris aucun engagement d'indemniser Fox et NBC dans le cas d'un verdict non favorable à ces derniers, Thomson a accepté de prendre en charge une

partie des coûts de la défense. Le 8 novembre 2008, le tribunal a rendu une décision interprétant les actions judiciaires portant sur le brevet 627. Conformément à cette interprétation, Rembrandt concède qu'il ne peut pas prouver l'utilisation frauduleuse du brevet et les parties sont en train d'examiner la possibilité de trouver un accord indiquant l'absence d'utilisation frauduleuse, ce qui permettrait de mettre un terme à la procédure devant le tribunal du Delaware et donnerait la possibilité à Rembrandt de faire appel immédiatement auprès de la Cour d'appel fédérale.

### **Enquête sur les tubes cathodiques**

Le 28 novembre 2007, Thomson Inc. a fait l'objet d'une assignation (« subpoena ») de la part de la Division Antitrust de l'US Department of Justice dans le cadre d'une enquête portant sur des comportements anticoncurrentiels allégués dans l'industrie du tube cathodique (« cathode ray tubes » ou « CRT »), et notamment dans le domaine des Tubes cathodiques pour Télévisions (Color Picture Tubes ou « CPT ») et des tubes cathodiques pour ordinateurs (Color Display Tubes ou « CDT »). Le 9 janvier 2008, Thomson a fait l'objet d'une demande de renseignements de la Commission Européenne, en application de l'article 18(2) du Règlement (CE) n° 1/2003, portant également sur l'industrie du tube cathodique. Thomson a reçu deux demandes complémentaires de renseignements de la CE le 16 janvier 2009 et le 19 janvier 2009. En outre, des class actions alléguant des atteintes aux règles de la concurrence ont été lancées aux États-Unis à l'encontre de Thomson (ainsi qu'à l'encontre d'autres sociétés intervenant ou étant intervenues dans l'industrie du tube cathodique) le 28 janvier 2008 et à des dates postérieures, et ont fait ou pourront faire l'objet d'une jonction devant les juridictions du Northern District of California. Thomson a cédé ses activités CPT en 2005 et n'a jamais été impliquée dans l'industrie CDT. La Société prend les mesures qu'elle considère appropriées afin de répondre au subpoena et à la demande de renseignements de la Commission Européenne. Thomson a débuté son enquête avec l'assistance d'un conseil juridique externe, afin de déterminer si des comportements impliquant ses anciennes activités CPT ont pu enfreindre les dispositions de l'article 81 du Traité sur l'Union européenne ou de la section 1 du Sherman Act. L'enquête menée par Thomson est en cours et, à ce jour, il est trop tôt pour évaluer l'éventualité ou l'étendue d'une responsabilité de Thomson suite à ces enquêtes et à la class action intentée à son encontre.

### **Environnement**

Un certain nombre de sites de fabrication du Groupe ont un long passé industriel. Les contaminations des sols et des eaux

souterraines, qui se sont déjà produites sur quelques sites, pourraient se produire à nouveau ou être découvertes sur d'autres sites à l'avenir. Les rejets industriels des sites que Thomson a créés ou acquis exposent le Groupe à des coûts de dépollution. Le Groupe a identifié certains sites dont la contamination chimique a exigé ou va exiger la mise en œuvre de mesures de dépollution.

Une contamination du sol et des eaux souterraines a été détectée près d'un ancien site de production, situé à Taoyuan (Taiwan) acquis en 1987 par une transaction avec General Electric. TCETVT (une filiale de Thomson) détenait et exploitait ce site entre le début de l'année 1988 et 1992, date de la vente du site par le Groupe à un tiers. La rémédiation du sol a été achevée en 1998. En 2002, l'Agence Locale de Protection de l'Environnement de Taoyuan a ordonné la rémédiation des nappes phréatiques sur l'ancien site. Les travaux pour satisfaire cette demande sont actuellement en cours. Thomson estime que General Electric a une obligation contractuelle d'indemniser Thomson relativement à certains passifs liés aux activités menées antérieurement à l'accord signé en 1987 avec General Electric.

De même, le Groupe vend ou a vendu dans le passé des produits qui sont soumis à certaines contraintes de recyclage, et est de ce fait exposé à des changements de la réglementation en matière de recyclage dans certaines zones géographiques.

Le Groupe estime que les montants provisionnés et les garanties contractuelles dont il dispose aux termes de ses contrats d'acquisition de certains actifs industriels permettent de couvrir raisonnablement les obligations de sécurité, de santé ou d'environnement. Les problèmes potentiels ne peuvent pas être prévus avec certitude et il n'est pas possible de dire si les montants provisionnés seront parfaitement adaptés. De plus, des événements futurs, tels que des changements gouvernementaux ou des lois sur la sécurité, l'environnement ou la santé, ou la découverte de nouveaux risques pourraient faire apparaître des coûts et des passifs susceptibles d'avoir des effets défavorables sur la situation financière ou le résultat du Groupe. Sur la base des informations disponibles et des provisions enregistrées dans le contexte d'incertitude mentionné ci-dessus, le Groupe estime ne pas être exposé à des effets défavorables significatifs sur son activité, sa situation financière ou ses résultats du fait de ces obligations et risques environnementaux, de santé et de sécurité.



## Note 38

### Relations avec les parties liées

Les principales transactions réalisées et les montants des créances et dettes avec les parties liées sont présentés dans le tableau ci-dessous :

(en millions d'euros)	2008	2007	2006
<b>Éléments du bilan</b>			
<b>Créances client</b>			
TCL Multimedia <sup>(1)</sup>	N/A	N/A	24
Screenvision	5	4	2
Autres parties liées			
- France Telecom et ses filiales <sup>(2)</sup>	41	10	8
- Microsoft Corporation et ses filiales <sup>(3)</sup>	15	4	17
<b>Dettes fournisseurs</b>			
- France Telecom et ses filiales	1	4	1
- Microsoft Corporation et ses filiales	3	6	7
- ST Microelectronics	1	-	-
- NXP	1	N/A	N/A
<b>Prêt financier</b>			
TCL Multimedia <sup>(1)</sup>	N/A	N/A	36
<b>Dette financière et passifs</b>			
- Silver Lake Partners (en valeur nominale) <sup>(4)</sup>	-	(340)	(380)
<b>Éléments du compte de résultat</b>			
<b>Chiffre d'affaires</b>			
TCL Multimedia <sup>(1)</sup>	N/A	N/A	76
Screenvision	10	13	11
Autres parties liées			
- France Telecom et ses filiales	156	201	223
- Microsoft Corporation et ses filiales	33	59	101
<b>Charges</b>			
- NXP	(6)	N/A	N/A
- ST Microelectronics	(51)	(60)	(89)
- Microsoft Corporation and its subsidiaries	(18)	(7)	(41)
- France Telecom et ses filiales	(21)	(24)	(27)
<b>Charges financières – nettes</b>			
- Silver Lake Partners <sup>(4)</sup>	-	19	(14)

(1) Correspond principalement à TCL Multimedia et ses filiales (incluant TTE). Depuis le 3 novembre 2006 Thomson n'a plus d'influence notable, les intérêts résiduels dans TCL Multimedia sont comptabilisés en actifs financiers disponibles à la vente et le Groupe considère que TCL Multimedia a cessé d'être une partie liée de Thomson à compter de cette date. Nous indiquons les transactions avec la partie liée TCL Multimedia jusqu'au 31 décembre 2006.

(2) Depuis mai 2004, M. Lombard, Directeur Général de France Telecom depuis le 1<sup>er</sup> mars 2005, est un des membres du Conseil d'administration de Thomson. En conséquence, France Telecom est considérée comme une partie liée de Thomson.

(3) Henry P. Vigil, Senior Vice President de Microsoft Corporation est un membre du Conseil d'administration de Thomson. En conséquence, Microsoft est considéré comme une partie liée de Thomson.

(4) Le 16 septembre 2004, Thomson a émis des obligations convertibles ou échangeables en faveur de Silver Lake Partners LLC (voir note 26) qui ont été entièrement remboursées le 22 septembre 2008. Aux 31 décembre 2007 et 2006, Thomson a une dette financière envers SLP s'élevant respectivement à 340 millions d'euros (500 millions de dollars US) et 380 millions d'euros (500 millions de dollars US) (excluant le coupon échu non payé du deuxième trimestre). Selon la norme IAS 39, la dette financière décrite ci-dessus a été reconnue dans le bilan consolidé du Groupe pour respectivement un montant de 318 millions d'euros et 346 millions d'euros aux 31 décembre 2007 et 31 décembre 2006 (excluant le coupon échu non payé du deuxième trimestre). En complément, un instrument dérivé a été reconnu dans le bilan consolidé en dette financière pour respectivement zéro et 38 millions d'euros aux 31 décembre 2007 et 31 décembre 2006. Les changements de juste valeur du dérivé ont été comptabilisés en résultat financier du Groupe (voir note 10). Pour les exercices 2007 et 2006, Thomson a reconnu un gain financier s'élevant respectivement à 37 millions d'euros et 6 millions d'euros (incluant des pertes et gains de change pour respectivement 3 millions d'euros et 2 millions d'euros pour les exercices 2007 et 2006). Pour les exercices clos les 31 décembre 2008, 2007 et 2006, Thomson a reconnu des autres charges financières de respectivement 7 millions d'euros, 10 millions d'euros et 12 millions d'euros envers SLP. Thomson a également reconnu des autres charges opérationnelles envers SLP pour 2 millions d'euros pour les exercices clos les 31 décembre 2008, 2007 et 2006. M. Roux n'est plus administrateur de Thomson depuis le 21 octobre 2008, par conséquent, Silver Lake Partners a cessé d'être une partie liée depuis cette date. Les transactions avec SLP sont décrites jusqu'au 31 décembre 2008.

### Autres transactions avec les parties liées en 2008

En décembre 2007, Thomson, France Telecom et Sagem ont créé « Soft At Home » afin de développer un standard pour l'interconnexion des équipements multimédia de la maison, une coentreprise dans laquelle Thomson a acquis 20 % pour un prix initial de 7 milliers d'euros suivi d'une augmentation de capital de 2 millions d'euros en 2008.

### Sommes allouées aux membres du Conseil d'administration et aux membres du Comité Exécutif

Le montant des jetons de présence à payer aux membres du Conseil d'administration a été voté lors des Assemblées

générales du 7 mai 2004 et du 10 novembre 2002. Les sommes distribuées en 2008, 2007 et 2006, au titre des Conseils d'Administration tenus en 2007, 2006 et 2005 s'élèvent à 450 000 euros, 450 000 euros et 355 500 euros, respectivement. Le montant des autres rémunérations versées aux administrateurs et censeurs par Thomson SA au titre de l'exercice 2008 s'élève à 101 500 euros.

Les avantages alloués par le Groupe aux membres du Comité Exécutif (incluant ceux qui ont quitté cette fonction au cours de l'exercice 2008), qui sont ou étaient concernés sur les exercices 2008, 2007 et 2006 se détaillent comme suit :

(en millions d'euros)	2008	2007	2006
Salaires et autres avantages à court terme	13	13	13
Autres avantages postérieurs à l'emploi	-	-	-
Indemnités de fin de contrat de travail	2	1	-
Autres avantages long terme <sup>(1)</sup>	-	-	-
Paiement fondé sur des actions	1	4	5
<b>TOTAL</b>	<b>16 <sup>(2)</sup></b>	<b>18</b>	<b>18</b>

(1) *Aucun des membres du Comité Exécutif ne bénéficie ou ne bénéficiait d'un plan de retraite spécifique.*

(2) *Monsieur Frédéric Rose a renoncé au paiement du bonus forfaitaire mensuel de 66 000 euros bruts au titre du second semestre 2008, ce qui représente la somme globale de 264 000 euros, et des jetons de présence auxquels il était éligible en 2008 en sa qualité d'administrateur. En outre, il a demandé la suspension du paiement de la rémunération due au titre de sa prise de fonctions d'un montant de 150 000 euros brut. Pour plus de détails se référer au chapitre 4 du rapport annuel.*

*Par ailleurs, les membres du Comité Exécutif peuvent bénéficier d'indemnités en cas de cessation de leur fonction, involontaire et sans faute, pour un montant global estimé de 7 millions d'euros.*

## Note 39

### Événements postérieurs à la clôture

Le 28 janvier puis le 9 mars 2009, Thomson a annoncé que le Groupe ne respecterait pas, quand les comptes consolidés de l'exercice 2008 certifiés par les commissaires aux comptes seront disponibles, à savoir le 30 avril 2009, les clauses conventionnelles (*covenants*) figurant dans les contrats de financement par lesquels Thomson a levé l'essentiel de sa dette non subordonnée (ces *covenants*, ainsi que les autres limitations contractuelles applicables, sont plus amplement décrits dans la note 26.5(g)). Pour prévenir le risque d'exigibilité anticipée de sa dette qui résulterait de ce non respect, Thomson a pris contact, entre le mois de février et le mois d'avril 2009, avec ses principaux créanciers et des investisseurs potentiels pour leur présenter son orientation stratégique et engager un dialogue sur la structure de son bilan et le niveau de son endettement. Afin de pouvoir utilement commencer des négociations sur la restructuration de sa dette, Thomson a notamment négocié la mise en place d'un

moratoire avec ces créanciers, aux termes duquel ils renonceraient provisoirement à leur droit de déclarer l'exigibilité anticipée de la dette à compter du 30 avril 2009.

Ces discussions ont abouti à la signature d'un moratoire conclu avec l'ensemble des créanciers concernés, pour une durée expirant le 16 juin 2009, que Thomson estime aujourd'hui appropriée pour mener à bien des négociations sur la restructuration de sa dette et de son bilan. Si celles-ci ne pouvaient pas aboutir dans ce délai et si les créanciers refusaient de proroger le moratoire, le Conseil d'administration pourrait au préalable, pour éviter le risque d'exigibilité anticipée de sa dette, solliciter l'ouverture d'une procédure de sauvegarde, régie par les articles L.620-1 et suivants du code de commerce. Une telle procédure aurait pour effet de faire bénéficier la Société de la protection prévue par la loi (suspension des poursuites et interdiction de payer le passif existant à la date de l'ouverture de

la procédure) et de fournir à la Société un cadre juridique stable pour poursuivre la négociation d'un accord avec ses créanciers visant à la restructuration de la dette.

Le 28 janvier 2009, Thomson a annoncé que, dans le cadre de la nouvelle stratégie du Groupe, certaines activités non-stratégiques allaient être cédées. Ces actifs qui incluent Grass Valley (Activités de Diffusion et de Réseaux), PRN et Screenvision au sein de la Division

Technicolor représentent approximativement 0,8 milliard d'euros de chiffre d'affaires en 2008. Toutefois, comme le périmètre des futures opérations n'est pas suffisamment précis à l'heure actuelle, aucune information détaillée sur l'impact de ces cessions ne peut être fourni pour le moment. Ces activités ne sont pas considérées comme arrêtées ou en cours de cession au 31 décembre 2008 et sont donc présentées au sein des activités poursuivies dans les états financiers consolidés 2008.

## Note 40

### Périmètre de consolidation

Sont énumérées ci-après les principales entités consolidées :

SOCIÉTÉS – (Pays)	% d'intérêt détenu par Thomson (pourcentages arrondis à la première décimale)		
	31 décembre 2008	31 décembre 2007	31 décembre 2006
<b>1) Consolidées par intégration globale</b>			
Thomson (France) (ex - Thomson Multimedia) 46 quai Le Gallo – 92100 Boulogne Billancourt – France			Société mère
ATLINKS Communications Canada, Inc. (Canada)	- (*)	- (*)	100,0
Thomson Asia Ltd. (Hong Kong) (ex - ATLINKS Hong Kong Ltd)	100,0	100,0	100,0
ATLINKS USA, Inc. (États-Unis)	- (*)	- (*)	100,0
Comercializadora de Productos Electronicos del Norte, S.A. de C.V. (Mexique)	100,0	100,0	100,0
Grass Valley Germany GmbH (Allemagne) (ex - BTS Media Solutions GmbH/Thomson Broadcast & Media Solutions GmbH)	- (*)	100,0	100,0
Grass Valley France S.A. (France) (ex - Thomson Broadcast Systems S.A./Thomson Broadcast & Media Solutions SA)	100,0	100,0	100,0
Grass Valley Ltd, (Royaume-Uni) (ex - Thomson Broadcast Ltd./Thomson Broadcast & Media Solutions Ltd)	100,0	100,0	100,0
Grass Valley, Inc. (États-Unis) (ex - Thomson Broadcast & Media Solutions, Inc.)	100,0	100,0	100,0
Grass Netherlands BV (Pays-Bas)	100,0	100,0	100,0
S.M. Electronics (Allemagne)	- (**)	- (**)	100,0
Société Française d'Investissement et d'Arbitrage - Sofia (France)	100,0	100,0	100,0
Thomson Broadcast & Multimedia S.A. (France) (ex - Thales Broadcast & Multimedia SA)	- (*)	- (*)	100,0
Thomson Broadcast & Multimedia, Inc. (États-Unis) (ex - Thales Broadcast & Multimedia, Inc.)	100,0	100,0	100,0
Thomson Broadcast & Multimedia A.G. (Suisse) (ex - Thales Broadcast & Multimedia A.G.)	100,0	100,0	100,0
Thomson Asia Pacific Holdings Pte Ltd (Singapour) (ex - Thomson multimedia Asia Pacific Pte Ltd.)	100,0	100,0	100,0
Thomson Asia Pacific Investments Pte Ltd (Singapour) (ex - Thomson multimedia Asia Pte Ltd.)	100,0	100,0	100,0
Thomson Broadband UK Ltd (Royaume-Uni)	100,0	100,0	100,0
Thomson Consumer Electronics International S.A. (France)	- (*)	100,0	100,0
Deutsche Thomson O.H.G. (Allemagne) (ex - Thomson Holding Germany GmbH & Co O.H.G.)	100,0	100,0	100,0
Thomson Holding Italy S.p.À (Italie)	100,0	100,0	100,0
Thomson Licensing, Inc. (États-Unis)	100,0	100,0	100,0
Thomson Licensing (France)	100,0	100,0	100,0
Thomson multimedia Digital France (France)	- (*)	100,0	100,0
Thomson, Inc. (États-Unis)	100,0	100,0	100,0
Thomson multimedia Ltd (Canada)	100,0	100,0	100,0
Thomson multimedia Sales International SAS (France)	100,0	100,0	100,0
Thomson multimidia LTDA (Brésil)	100,0	100,0	100,0
Thomson Pensionsverwaltungs GmbH (Allemagne)	- (*)	100,0	100,0
Thomson Sales Europe (France) (ex - Thomson multimedia Marketing France)	100,0	100,0	100,0

SOCIÉTÉS – (Pays)	% d'intérêt détenu par Thomson (pourcentages arrondis à la première décimale)		
	31 décembre 2008	31 décembre 2007	31 décembre 2006
Thomson Silicon Components S.A.S. (France) (ex - Gallo 17 S.A.S.)	100,0	100,0	100,0
Thomson Telecom España S.A. (Espagne)	100,0	100,0	100,0
Thomson Telecom S.A. (France)	100,0	100,0	100,0
Thomson Angers (France) (ex - Thomson Television Angers)	100,0	100,0	100,0
Thomson Vertriebs GmbH (Allemagne)	- (*)	100,0	100,0
Thomson Holdings India Pvt Ltd (Inde)	100,0	100,0	100,0
Thomson Japan (Japon)	100,0	100,0	100,0
Thomson Systems Germany GmbH (Allemagne)	100,0	100,0	100,0
Convergent Media Systems Corp. (États-Unis)	100,0	100,0	100,0
Gallo 8 S.A.S. (France)	100,0	100,0	100,0
Premier Retail Network, Inc. (États-Unis)	100,0	100,0	100,0
Technicolor Canada, Inc. (Canada)	100,0	100,0	100,0
Technicolor Creative Services Canada, Inc. (Canada) (ex - Covitec, Inc.)	100,0	100,0	100,0
Technicolor Creative Services USA, Inc. (États-Unis)	100,0	100,0	100,0
Technicolor Digital Cinema, LLC (États-Unis)	100,0	100,0	100,0
Technicolor Digital Cinema, Inc (États-Unis)	100,0	100,0	100,0
Technicolor Disc Services International Ltd (Royaume-Uni)	100,0	100,0	100,0
Technicolor Entertainment Services, S.L. (Espagne) (ex - Madrid Film Lab, S.L.)	100,0	100,0	100,0
Technicolor Europe Ltd (Royaume-Uni)	100,0	100,0	100,0
Technicolor Home Entertainment Services, Inc. (États-Unis) (ex - Technicolor Videocassette, Inc.)	100,0	100,0	100,0
Technicolor Holdings of Canada (Canada)	100,0	100,0	100,0
Technicolor Holdings, Inc. (États-Unis)	100,0	100,0	100,0
Technicolor Holdings Ltd (Royaume-Uni)	100,0	100,0	100,0
Technicolor Laboratory Canada, Inc. (Canada)	100,0	100,0	100,0
Technicolor Network Services UK Limited (Royaume-Uni) (ex - Corinthian Television Facilities Ltd)	100,0	100,0	77,6
Technicolor Network Services France SAS	100,0	100,0	100,0
Technicolor Pty Ltd (Australie)	100,0	100,0	100,0
Technicolor S.p.A. (Italie)	100,0	100,0	100,0
Technicolor Video Services (UK) Ltd. (Royaume-Uni)	100,0	100,0	100,0
Technicolor Video Servicios de Mexico, S.A. de C.V. (Mexique)	100,0	100,0	100,0
Technicolor Videocassette of Michigan, Inc. (États-Unis)	100,0	100,0	100,0
Technicolor Videocassette Holdings (Royaume-Uni)	100,0	100,0	100,0
Technicolor, Inc. (États-Unis)	100,0	100,0	100,0
Technivision Ltd (Royaume-Uni)	100,0	100,0	100,0
NOB NV (Pays-Bas)	100,0	100,0	100,0
The Moving Picture Company Limited (Royaume-Uni)	100,0	100,0	100,0
<b>2) Consolidées par intégration proportionnelle</b>			
ContentGuard Holdings, Inc. (États-Unis)	25,2	25,2	25,2
Screenvision Holdings (Europe) LTD (Royaume-Uni)	50,0	50,0	50,0
Technicolor Cinema Advertising LLC (États-Unis)	50,0	50,0	50,0
Screenvision France S.A.S. (France) (ex - Circuit A SAS)	50,0	50,0	50,0
<b>3) Consolidées par mise en équivalence</b>			
CTE El Athir (Tunisie)	- (**)	30,0	30,0
Easyplug S.A.S. (France)	50,0	50,0	50,0
Easyplug, Inc. (États-Unis)	50,0	50,0	50,0
NXP RFS Singapore Pte. Ltd (Singapour)	45,0	- (***)	- (***)
Techfund Capital Europe (France)	20,0	20,0	20,0

(\*) Entité ayant fusionné.

(\*\*) Entité cédée.

(\*\*\*) Nouvelle entité.

## 10.3 Rapport des Commissaires aux Comptes sur les comptes consolidés

Mesdames, Messieurs,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par vos Assemblée Générales, nous vous présentons notre rapport relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2008 sur :

- le contrôle des comptes consolidés de la société Thomson SA, tels qu'ils sont joints au présent rapport ;
- la justification de nos appréciations ;
- la vérification spécifique prévue par la loi.

Les comptes consolidés ont été arrêtés par le Conseil d'administration. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

### I - Opinion sur les comptes consolidés

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans les comptes consolidés. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Nous certifions que les comptes consolidés de l'exercice sont, au regard du référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne et tel que publié par l'IASB, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière ainsi que du résultat de l'ensemble constitué par les personnes et entités comprises dans la consolidation.

Sans remettre en cause l'opinion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur la Note 3.1 des notes annexes aux comptes consolidés sur l'incertitude relative à la continuité d'exploitation et les raisons pour lesquelles le principe de continuité d'exploitation a été retenu.

### II - Justification des appréciations

La crise financière qui s'est progressivement accompagnée d'une crise économique emporte de multiples conséquences pour les entreprises et notamment au plan de leur activité et de leur financement. Ces éléments ont été pris en considération par votre société pour apprécier le caractère approprié de la convention de continuité d'exploitation retenue pour l'établissement des comptes consolidés au 31 décembre 2008. La raréfaction des transactions sur des marchés financiers devenus inactifs ainsi que le manque de visibilité sur le futur ont créé cette année des conditions spécifiques pour la préparation des comptes, particulièrement au regard des estimations comptables qui sont requises en application des principes comptables. C'est dans ce contexte que nous avons procédé à nos propres appréciations que nous portons à votre connaissance en application des dispositions de l'article L.823-9 du Code de commerce.

- Sur la base de nos travaux et des informations qui nous ont été communiquées à ce jour, et dans le cadre de notre appréciation des principes comptables suivis par votre société, nous estimons que la Note 3.1 des notes annexes aux comptes consolidés donne une information appropriée sur la situation du groupe au regard de l'incertitude, mentionnée ci-dessus, pesant sur la continuité

d'exploitation en raison du non-respect de certaines clauses conventionnelles (*covenants*) qui pourrait entraîner la déchéance du terme de l'essentiel de la dette non subordonnée de la société.

- La Note 3 des notes annexes aux comptes consolidés précise par ailleurs les situations où la direction de Thomson a été conduite à formuler des hypothèses et à retenir des estimations. Cette note précise également que les circonstances et les résultats futurs peuvent différer de ces hypothèses et estimations. Parmi ces estimations significatives, figurent les écarts d'acquisition, les immobilisations incorporelles, les impôts différés actifs, les engagements pour retraite et les risques et litiges :
  - Comme décrit dans la Note 14, la société procède systématiquement, chaque année, à un test de dépréciation des écarts d'acquisition et des actifs à durée de vie indéfinie et évalue également s'il existe un indice de perte de valeur des actifs à long terme, selon les modalités décrites dans cette note. Nous avons examiné les modalités de mise en œuvre de ce test de dépréciation ainsi que les prévisions de flux de trésorerie et hypothèses utilisées et nous avons vérifié que la Note 14 donne une information appropriée.
  - En ce qui concerne les impôts différés actifs décrits en Note 11, nous avons apprécié les données et les hypothèses sur lesquelles se fondent les estimations retenues, revu les calculs effectués par la société et vérifié que la Note 11 donne une information appropriée.
  - La Note 28 précise les modalités d'évaluation des engagements de retraite et autres engagements assimilés. Ces engagements ont fait l'objet d'une évaluation par des actuaires externes. Nos travaux ont consisté à examiner les données utilisées, à apprécier les hypothèses retenues et à vérifier que la Note 28 des notes annexes aux comptes consolidés fournit une information appropriée.
  - S'agissant des risques et litiges, nous avons examiné les procédures en vigueur dans le groupe permettant leur recensement, leur évaluation et leur traduction comptable. Nous nous sommes assurés que les incertitudes éventuelles identifiées à l'occasion de la mise en œuvre de ces procédures étaient décrites de façon appropriée dans la Note 37 des notes annexes aux comptes consolidés.
- La Note 12 des notes annexes aux comptes consolidés présente les activités classées en activités arrêtées ou en cours de cession en application de la norme IFRS 5. Dans le cadre de nos travaux, nous nous sommes assurés que les critères de classification en activités arrêtées ou en cours de cession tels que définis par cette norme étaient bien respectés.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes consolidés, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

### III - Vérification spécifique

Nous avons également procédé à la vérification spécifique prévue par la loi des informations relatives au groupe données dans le rapport de gestion.

A l'exception de l'incidence éventuelle des faits exposés ci-dessus, nous n'avons pas d'observation à formuler sur leur sincérité et leur concordance avec les comptes consolidés.

Les commissaires aux comptes

Paris La Défense, le 30 avril 2009

Courbevoie, le 30 avril 2009

KPMG Audit

Mazars

Département de KPMG S.A.

Isabelle Allen

Grégoire Menou

Frédéric Allilaire

Simon Beillevaire

## 10.4 Comptes sociaux de Thomson SA

### 10.4.1 Compte de résultat

<i>(en millions d'euros)</i>	Note	Exercice clos le 31 décembre	
		2008	2007
Chiffre d'affaires	(3)	146	134
Autres produits d'exploitation		8	30
<b>Total produits d'exploitation</b>		<b>154</b>	<b>164</b>
Frais de personnel		(95)	(92)
Autres charges d'exploitation		(106)	(120)
Dotations aux amortissements et aux provisions		(14)	(16)
<b>Résultat d'exploitation</b>		<b>(61)</b>	<b>(64)</b>
Produits d'intérêts		223	203
Charges d'intérêts		(191)	(196)
Revenus de participations		295	283
Autres produits (charges) financiers nets		(2 566)	(1 018)
<b>Résultat financier</b>	(4)	<b>(2 239)</b>	<b>(728)</b>
<b>Résultat courant</b>		<b>(2 300)</b>	<b>(792)</b>
Plus ou moins-values sur cessions et apports d'immobilisations		(35)	336
Autres produits (charges) exceptionnels		(37)	(3)
<b>Résultat exceptionnel</b>	(5)	<b>(72)</b>	<b>333</b>
Impôt sur les résultats	(6)	45	50
<b>RÉSULTAT NET DE L'EXERCICE</b>		<b>(2 327)</b>	<b>(409)</b>

Les annexes de la page 304 à 324 font partie intégrante des états financiers.



## 10.4.2 Bilan

<i>(en millions d'euros)</i>	Note	31 décembre 2008	31 décembre 2007
<b>ACTIF</b>			
<b>Actif immobilisé</b>			
Immobilisations incorporelles		49	50
Amortissements et provisions		(22)	(25)
<b>Immobilisations incorporelles, valeur nette</b>	(7)	<b>27</b>	<b>25</b>
<b>Immobilisations corporelles, valeur nette</b>	(7)	<b>-</b>	<b>-</b>
Titres de participation		4 888	4 353
Amortissements et provisions sur titres de participation		(4 694)	(2 814)
Autres titres immobilisés		6	70
Prêts Groupe		645	617
Prêts hors Groupe		18	11
<b>Immobilisations financières, valeur nette</b>	(8)	<b>863</b>	<b>2 237</b>
<b>Total actif immobilisé</b>		<b>890</b>	<b>2 262</b>
<b>Actif circulant</b>			
Clients et effets à recevoir		74	57
Comptes courants avec les sociétés du Groupe		3 300	3 029
Dépréciations des comptes courants avec les sociétés du Groupe		(656)	
Autres actifs courants		63	80
Actifs financiers de gestion de trésorerie		315	71
Trésorerie et équivalents de trésorerie		62	56
<b>Total actif circulant</b>	(9)	<b>3 158</b>	<b>3 293</b>
<b>Comptes de régularisation actifs</b>	(10)	<b>57</b>	<b>17</b>
<b>TOTAL ACTIF</b>		<b>4 105</b>	<b>5 572</b>
<b>CAPITAUX PROPRES ET PASSIF</b>			
<b>Capitaux propres</b>			
Capital social (269 890 028 actions au 31 décembre 2008 de valeur nominale 3,75 €)	(12)	1 012	1 012
Primes d'émission		1 643	1 643
Réserves légales		43	43
Autres réserves réglementées		12	12
Report à nouveau		(1 025)	(616)
Résultat de l'exercice		(2 327)	(409)
<b>Total capitaux propres</b>	(12)	<b>(642)</b>	<b>1 685</b>
Autres fonds propres	(12)	500	500
<b>Total</b>		<b>(142)</b>	<b>2 185</b>
<b>Provisions pour risques et charges</b>	(14)	<b>126</b>	<b>126</b>
<b>Dettes financières</b>			
Dettes envers les sociétés du Groupe		1 189	1 463
Autres dettes financières		2 777	1 665
<b>Total dettes financières</b>	(13)	<b>3 966</b>	<b>3 128</b>
<b>Dettes d'exploitation</b>			
Fournisseurs et effets à payer		36	39
Dettes sur immobilisations		7	1
Autres dettes courantes		99	82
<b>Total dettes d'exploitation</b>	(15)	<b>142</b>	<b>122</b>
<b>Comptes de régularisation passifs</b>		<b>13</b>	<b>11</b>
<b>TOTAL DES CAPITAUX PROPRES ET DU PASSIF</b>		<b>4 105</b>	<b>5 572</b>

### 10.4.3 Variations des capitaux propres

<i>(en millions d'euros)</i>	Capital social	Primes d'émission	Réserves légales	Autres réserves réglementées	Report à nouveau	Résultat de l'exercice	Total
<b>Au 31 décembre 2006</b>	<b>1 027</b>	<b>1 789</b>	<b>43</b>	<b>12</b>	<b>(415)</b>	<b>(201)</b>	<b>2 255</b>
<b>Variations 2007</b>							
Affectation du résultat 2006	-	-	-	-	(201)	201	-
Diminution de capital par annulations d'actions	(15)	(59)	-	-	-	-	(74)
Distributions	-	(87)	-	-	-	-	(87)
Résultat 2007	-	-	-	-	-	(409)	(409)
<b>Au 31 décembre 2007</b>	<b>1 012</b>	<b>1 643</b>	<b>43</b>	<b>12</b>	<b>(616)</b>	<b>(409)</b>	<b>1 685</b>
<b>Variations 2008</b>							
Affectation du résultat 2007	-	-	-	-	(409)	409	-
Résultat 2008	-	-	-	-	-	(2 327)	(2 327)
<b>AU 31 DÉCEMBRE 2008</b>	<b>1 012</b>	<b>1 643</b>	<b>43</b>	<b>12</b>	<b>(1 025)</b>	<b>(2 327)</b>	<b>(642)</b>

## 10.5 Notes annexes aux comptes Thomson SA

<b>Note 1</b>	Présentation générale et événements importants	305	<b>Note 12</b>	Capitaux propres	315
<b>Note 2</b>	Description des principes comptables appliqués par la Société	305	<b>Note 13</b>	Dettes financières	317
<b>Note 3</b>	Chiffre d'affaires	309	<b>Note 14</b>	Provisions pour risques et charges	320
<b>Note 4</b>	Charges financières nettes	310	<b>Note 15</b>	Dettes d'exploitation	321
<b>Note 5</b>	Résultat exceptionnel	310	<b>Note 16</b>	Charges à payer	321
<b>Note 6</b>	Impôt sur les résultats	311	<b>Note 17</b>	Évolution de l'effectif moyen	321
<b>Note 7</b>	Immobilisations corporelles et incorporelles	312	<b>Note 18</b>	Obligations contractuelles et autres engagements hors bilan	322
<b>Note 8</b>	Immobilisations financières	313	<b>Note 19</b>	Sommes versées aux organes de direction	323
<b>Note 9</b>	Actif circulant	314	<b>Note 20</b>	Opérations avec les entreprises liées	323
<b>Note 10</b>	Comptes de régularisation actifs	315	<b>Note 21</b>	Honoraires des Commissaires aux Comptes	324
<b>Note 11</b>	Produits à recevoir	315	<b>Note 22</b>	Événements postérieurs à la clôture	324

## Note 1

### Présentation générale et événements importants

La société Thomson SA exerce l'activité de holding et gère la trésorerie des sociétés du groupe Thomson.

La société Thomson a accumulé des pertes significatives au 31 décembre 2008 du fait des provisions enregistrées sur les participations détenues dans les filiales.

Les changements importants de la stratégie du Groupe décidés fin 2008 suite à la nomination d'un nouveau Directeur Général et de certaines équipes dirigeantes ainsi que la détérioration de l'environnement économique fin 2008 ont conduit les filiales de Thomson SA à réestimer la valeur des actifs long terme et à comptabiliser des dépréciations d'actifs significatives dans les filiales concernées.

Les comptes annuels ont été arrêtés par le Conseil d'administration de Thomson SA le 9 mars 2009. Conformément à la législation française, les états financiers seront considérés comme définitifs lorsqu'ils auront été approuvés par les actionnaires du Groupe lors de l'Assemblée Générale Ordinaire des actionnaires devant se tenir le 16 juin 2009. Les notes 1, 2, 13.2, 13.3, 13.4 (b) et 22 des comptes annuels ont été actualisées par le Conseil d'administration du 27 avril 2009, dans le cadre d'un nouvel arrêté des comptes.

Le 28 janvier puis le 9 mars 2009, Thomson a annoncé que le Groupe ne respecterait pas, quand les comptes consolidés de l'exercice 2008 certifiés par les commissaires aux comptes seront disponibles, à savoir le 30 avril 2009, les clauses conventionnelles (*covenants*)

figurant dans les contrats de financement par lesquels Thomson a levé l'essentiel de sa dette non subordonnée (ces *covenants*, ainsi que les autres limitations contractuelles applicables, sont plus amplement décrits dans la note 13.4(b)). Pour prévenir le risque d'exigibilité anticipée de sa dette qui résulterait de ce non respect, Thomson a pris contact, entre le mois de février et le mois d'avril 2009, avec ses principaux créanciers et des investisseurs potentiels pour leur présenter son orientation stratégique et engager un dialogue sur la structure de son bilan et le niveau de son endettement. Afin de pouvoir utilement commencer des négociations sur la restructuration de sa dette, Thomson a notamment négocié la mise en place d'un moratoire avec ces créanciers, aux termes duquel ils renonceraient provisoirement à leur droit de déclarer l'exigibilité anticipée de la dette à compter du 30 avril 2009.

Ces discussions ont abouti à la signature d'un moratoire conclu avec l'ensemble des créanciers concernés, pour une durée expirant le 16 juin 2009, que Thomson estime aujourd'hui appropriée pour mener à bien des négociations sur la restructuration de sa dette et de son bilan. Si celles-ci ne pouvaient pas aboutir dans ce délai et si les créanciers refusaient de proroger le moratoire, le Conseil d'administration pourrait au préalable, pour éviter le risque d'exigibilité anticipée de sa dette, solliciter l'ouverture d'une procédure de sauvegarde, régie par les articles L.620-1 et suivants du code de commerce. Une telle procédure aurait pour effet de faire bénéficier la Société de la protection prévue par la loi (suspension des poursuites et interdiction de payer le passif existant à la date de l'ouverture de la procédure) et de fournir à la Société un cadre juridique stable pour poursuivre la négociation d'un accord avec ses créanciers visant à la restructuration de la dette.

## Note 2

### Description des principes comptables appliqués par la Société

#### Continuité d'exploitation

Dans le contexte actuel où Thomson doit faire face, à la date à laquelle ses comptes consolidés 2008 certifiés par ses commissaires aux comptes seront disponibles, à savoir le 30 avril 2009, au non-respect des clauses conventionnelles (*covenants*) figurant dans les contrats de financement par lesquels Thomson a levé l'essentiel de sa dette non subordonnée (ces *covenants*, ainsi que les autres limitations contractuelles applicables, sont plus amplement décrits dans la note 13.4 (b)), le Conseil d'administration a porté le plus grand soin à

l'examen des perspectives de continuité d'exploitation de la société pour les douze prochains mois. Le Conseil d'administration peut arrêter les comptes suivant le principe de continuité d'exploitation, même s'il existe des incertitudes significatives susceptibles de jeter un « doute important » quant à la capacité de Thomson à poursuivre son activité sur cette période, dès lors que le Conseil considère que les risques que Thomson ne puisse pas poursuivre son activité ne sont pas tels que la situation de la société est définitivement compromise. Si le Conseil d'administration considère que la situation de Thomson est définitivement compromise et qu'il

n'existe pas d'autre solution réaliste que de cesser son activité, il doit arrêter les comptes sur une base liquidative.

Les incertitudes significatives auxquelles le Groupe doit faire face et qui créent un doute important sur son aptitude à maintenir la continuité d'exploitation, tiennent à ce que le non-respect des *covenants* et autres limitations contenus dans le contrat de crédit syndiqué et les placements obligataires privés du Groupe pourrait entraîner la déchéance du terme de l'essentiel de la dette non subordonnée de Thomson. Thomson ne dispose pas d'une trésorerie suffisante pour rembourser la totalité de cette dette et estime que, dans le contexte économique actuel, il ne serait pas en mesure de trouver à court terme un financement complémentaire lui permettant de rembourser l'essentiel de sa dette non subordonnée.

Entre le mois de février et le mois d'avril 2009, Thomson a pris contact avec ses principaux créanciers et des investisseurs potentiels pour leur présenter son orientation stratégique et engager un dialogue sur la structure de son bilan et le niveau de son endettement. Afin de pouvoir utilement commencer des négociations sur la restructuration de sa dette, Thomson a notamment négocié la mise en place d'un moratoire avec ces créanciers, aux termes duquel ils renonceraient provisoirement à leur droit de déclarer l'exigibilité anticipée de la dette à compter du 30 avril 2009.

Ces discussions ont abouti à la signature d'un moratoire conclu avec l'ensemble des créanciers concernés, pour une durée expirant le 16 juin 2009, que Thomson estime aujourd'hui appropriée pour mener à bien des négociations sur la restructuration de sa dette et de son bilan. Si celles-ci ne pouvaient pas aboutir dans ce délai et si les créanciers refusaient de proroger le moratoire, le Conseil d'administration pourrait au préalable, pour éviter le risque d'exigibilité anticipée de sa dette, solliciter l'ouverture d'une procédure de sauvegarde, régie par les articles L.620-1 et suivants du code de commerce. Une telle procédure aurait pour effet de faire bénéficier la Société de la protection prévue par la loi (suspension des poursuites et interdiction de payer le passif existant à la date de l'ouverture de la procédure) et de fournir à la Société un cadre juridique stable pour poursuivre la négociation d'un accord avec ses créanciers visant à la restructuration de la dette.

Le Conseil d'administration a par ailleurs examiné les prévisions de trésorerie du Groupe et estime que, s'il réussit à éviter le risque d'exigibilité anticipée de sa dette durant cette période (grâce à un moratoire consenti par ses créanciers, ou par l'effet d'une procédure de sauvegarde qui pourrait être demandée, qui déboucherait finalement sur un accord avec ses créanciers ou un plan de restructuration de la dette), la trésorerie actuelle sera suffisante pour

répondre aux besoins du Groupe jusqu'au 31 décembre 2009 au minimum.

Le Conseil d'administration, après avoir examiné ces différents éléments, a estimé que ces comptes annuels devaient être préparés suivant le principe de continuité d'exploitation.

### Principes d'élaboration

Les comptes annuels sont établis conformément aux normes comptables définies par le Plan Comptable Général et aux dispositions du Code de Commerce. Il est fait application des avis et recommandations du Conseil National de la Comptabilité, de l'Ordre des Experts Comptables et de la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes.

Les méthodes d'évaluation retenues pour établir les comptes de l'exercice 2008 sont demeurées inchangées par rapport à celles de l'exercice précédent.

La présente annexe fait partie intégrante des comptes annuels. Elle présente les informations complémentaires sur le bilan et le compte de résultat donnant une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et du résultat de l'entreprise. Les éléments d'information qui ne présentent pas un caractère obligatoire ne sont mentionnés que dans le cas où ils sont importants.

### Monnaie fonctionnelle et de présentation

Ces états financiers sont présentés en euros, monnaie fonctionnelle de Thomson SA. Tous les chiffres présentés sont exprimés en euros arrondis au million le plus proche, sauf indication contraire.

### Utilisation d'estimations

Dans le cadre du processus d'établissement des comptes sociaux, l'évaluation de certains soldes du bilan ou du compte de résultat nécessite l'utilisation d'estimations et d'hypothèses. La Société revoit régulièrement ses évaluations et fonde ses estimations sur des données historiques comparables et sur différentes hypothèses qui, au regard des circonstances, sont jugées les plus raisonnables et probables, celles-ci servant de base à la détermination des valeurs au bilan des actifs et passifs et des produits et des charges. Les résultats réels peuvent différer de ces estimations du fait de différentes hypothèses et circonstances.

## Comptabilisation des opérations en devises

### (a) Activité Holding

Les transactions en devises sont converties en euros sur la base du cours de change à la date de l'opération ou taux garanti si une couverture de change existait. À la clôture, les créances et dettes en devises sont revalorisées au taux de clôture. Les écarts par rapport au cours historique (ou au cours garanti) sont portés en écarts de conversion (provisionnés lorsqu'il s'agit d'écarts de conversion actifs sur des créances et dettes non couvertes).

### (b) Activité Trésorerie internationale

Les risques de marché et de liquidité du Groupe sont gérés de manière centrale par son service de trésorerie Groupe situé en France.

La gestion des risques de marché est assurée par la Trésorerie Groupe, conformément aux politiques et procédures du Groupe, qui définissent entre autres les responsabilités, les autorisations, les limites, les instruments autorisés et les outils de suivi. Tous les risques financiers de marché sont suivis en permanence et sont présentés régulièrement au Directeur Financier, au Comité Exécutif et au Comité d'Audit par l'intermédiaire de différents rapports répertoriant les expositions du Groupe aux différents risques ainsi que le détail des opérations mises en place pour réduire ces risques.

Pour réduire son exposition aux fluctuations de taux d'intérêt, de change et du prix des matières premières, le Groupe utilise des instruments dérivés. Pour réduire le risque de liquidité, le Groupe met en place des financements long terme et confirmés par émission de dette ou d'actions. L'exposition du Groupe aux risques sur matières premières est limitée, consistant principalement d'un risque lié à la variation du prix de certains métaux, et notamment de l'argent ; ce risque est couvert par des contrats à terme.

Le Groupe recourt aux instruments dérivés uniquement pour couvrir son exposition aux risques financiers liés à son activité commerciale et à ses positions financières. Cette politique lui interdit de prendre ou d'autoriser ses filiales à prendre des positions spéculatives sur le marché.

Le Groupe peut aussi être amené à utiliser des produits dérivés pour réduire son exposition à la fluctuation de cours de certains de ses investissements dans des sociétés cotées.

Les contrats de change à terme ou options de change internes (mis en place par la trésorerie centrale avec des filiales pour couvrir les expositions commerciales de ces dernières) et externes avec les banques sont comptabilisés au niveau de la trésorerie centrale en les valorisant à leur prix de marché à la date de clôture et en prenant les gains et pertes dégagés intégralement en résultat.

Les contrats de change à terme couvrant des créances financières ou des dettes sont valorisés à leur prix de marché à la date de clôture et les gains et pertes dégagés sont intégralement pris en résultat. Les reports et déports sur ces contrats sont étalés sur la durée de la couverture.

Les gains ou pertes sur opérations de change sont inclus dans le poste « autres produits (charges) financiers net ».

## Immobilisations

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2005, Thomson applique les Règlements et Avis publiés par le CRC et le CNC relatifs à la comptabilisation des actifs, et notamment le Règlement CRC n° 2002-10 relatif à l'amortissement et à la dépréciation des actifs, lequel prévoit l'approche par composants, et le Règlement CRC n° 2004-06 relatif à la définition, la comptabilisation et l'évaluation des actifs.

### (a) Immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles regroupent essentiellement des frais de développement informatique ainsi que des coûts de logiciels et de brevets.

Les logiciels en cours de développement figurent en « immobilisations en cours ». Lorsque le développement est achevé, le logiciel est immobilisé ou livré aux filiales concernées. Les logiciels développés et utilisés en interne sont amortis à partir de la date de mise en service. Les autres coûts de développement informatique sont immobilisés et amortis linéairement sur une durée maximale de trois ans sauf exception. Les dépenses informatiques de faible montant sont amorties sur l'année de mise en service.

Les brevets acquis ou développés sont amortis linéairement sur leur durée de protection ou sur leur durée de vie si celle-ci est plus courte.

**(b) Immobilisations corporelles**

Les immobilisations corporelles sont constituées essentiellement de matériels informatiques. Ils sont amortis sur 5 ans, suivant le mode linéaire.

**(c) Immobilisations financières**

Cette rubrique comprend les titres des sociétés qui ont une activité complémentaire à celle du Groupe et/ou que la Société a l'intention de conserver. Ils sont valorisés au coût d'acquisition. Si cette valeur est supérieure à la valeur d'usage, une dépréciation est constituée pour la différence. Une provision sur les comptes courants et prêts est constituée en cas de situation nette négative. Par ailleurs, une provision pour risque est constituée pour l'excédent de situation nette négative résiduel. La valeur d'usage est la quote-part de capitaux propres que les titres représentent, le cas échéant, corrigée pour tenir compte de la valeur boursière ainsi que des perspectives de développement et de résultats. Pour les sociétés consolidées au niveau du groupe Thomson, les capitaux propres à prendre en considération s'entendent des capitaux propres consolidés après retraitement éventuel.

**Créances et autres actifs d'exploitation**

Les clients et les autres actifs d'exploitation courants sont évalués à leur coût historique. Une dépréciation des créances est enregistrée lorsque la valeur recouvrable de l'actif est inférieure à la valeur comptable.

**Valeurs mobilières de placement**

Les valeurs mobilières de placement sont évaluées au plus bas de leur coût d'acquisition et de leur valeur de marché.

**Actions propres**

Les actions propres sont comptabilisées à leur prix d'acquisition. Lorsque la valeur d'acquisition est supérieure au cours moyen du dernier mois de l'exercice, l'écart fait l'objet d'une dépréciation financière. Les plus ou moins-values de cession sont comptabilisées en résultat exceptionnel.

**Provisions**

Une provision est constituée lorsque, à la date de clôture, la Société a une obligation résultant d'un événement passé et dont il est probable qu'elle engendrera une sortie de ressources représentative d'avantages économiques futurs dont le montant peut être estimé de façon fiable.

L'obligation peut découler d'un contrat, de dispositions légales ou réglementaires ou de toute jurisprudence, ou encore être implicite dès lors que, par ses pratiques passées, par sa politique affichée ou par une déclaration récente suffisamment explicite, la Société a créé chez ces tiers une attente fondée qu'elle assumera ce passif.

Le montant comptabilisé en provision représente la meilleure estimation de la dépense nécessaire à l'extinction de l'obligation actuelle à la date de clôture. Si le montant de l'obligation ne peut être évalué avec une fiabilité suffisante, aucune provision n'est comptabilisée mais une description de cette obligation est présentée dans les notes annexes aux états financiers.

**Provisions pour restructuration**

La Société comptabilise une provision pour restructuration au cours de l'exercice dès lors qu'elle a une obligation implicite vis-à-vis de tiers, ayant pour origine une décision de Thomson matérialisée avant la date de clôture par :

- l'existence d'un plan détaillé et formalisé précisant les sites concernés, la localisation, la fonction et le nombre approximatif des personnes concernées, la nature des dépenses qui seront engagées et la date de mise en œuvre du plan ; et
- l'annonce de ce plan aux tiers concernés par celui-ci.

La provision n'inclut que les dépenses directement liées au plan. Les coûts de restructuration incluent des estimations des coûts de fermeture, l'impact de la réduction de la durée de vie des immobilisations et des coûts générés par les départs de salariés.

**Provision pour indemnités de départ en retraite**

La Société applique depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2005 la recommandation n° 2003-R.01 du 1<sup>er</sup> avril 2003 relative aux règles de comptabilisation et d'évaluation des engagements de retraite et avantages similaires.

Le coût des indemnités de départ en retraite des salariés de Thomson est pris en charge au fur et à mesure de l'acquisition des droits par les salariés. La méthode retenue pour l'évaluation des droits à indemnité prend en compte les évolutions futures des salaires. Les indemnités de départ sont prises en compte lorsque les droits sont acquis et que leur paiement devient probable.



Ces indemnités sont évaluées et provisionnées sur la base du salaire estimé et de l'ancienneté des employés à la date de leur départ.

Les hypothèses retenues pour les calculs actuariels sont les suivantes :

Taux d'actualisation :	5,6 %
Taux d'inflation attendu sur le long terme :	2 %
Taux de progression des salaires :	3,5 %

La Société comptabilise ses engagements en matière de médailles du travail en conformité avec l'Avis n° 2004-05 du CNC. Les charges à payer sont comptabilisées distinctement des provisions retraites et les écarts actuariels pris en résultat immédiatement.

### Impôt sur les résultats

Thomson SA est la société tête de groupe de l'intégration fiscale française, qui comprend 21 sociétés.

Principalement du fait de la vente de l'activité Tubes en 2005, Thomson SA a des pertes indéfiniment reportables estimées à 1 859 millions d'euros au 31 décembre 2008.

### Résultat exceptionnel

Les éléments exceptionnels comprennent les éléments de charges et de produits de l'activité courante dont la nature et les montants présentent un caractère non récurrent ou extraordinaire.

## Note 3

### Chiffre d'affaires

<i>(en millions d'euros)</i>	2008	2007
France	101	86
U.E. (hors France)	9	13
Autres exports	36	35
<b>TOTAL CHIFFRE D'AFFAIRES</b>	<b>146</b>	<b>134</b>

Le chiffre d'affaires se compose principalement de refacturations intragroupes (140 millions d'euros), de redevances sur marques (4 millions d'euros) et d'autres facturations externes (2 millions d'euros).

## Note 4

### Charges financières nettes

(en millions d'euros)	2008	2007
Dépréciation des titres, actions propres, comptes courants et provisions risques concernant les filiales en portefeuille, nettes des reprises <sup>(1)</sup>	(2 527)	(979)
Reprises de dépréciations et provisions risques sur titres cédés	1	412
Dividendes reçus <sup>(2)</sup>	295	283
Abandons de créances	-	(19)
Résultat de change <sup>(3)</sup>	(38)	2
Autres (principalement charges et produits d'intérêts financiers nets)	31	7
<b>Sous total</b>	<b>(2 238)</b>	<b>(294)</b>
Transfert en résultat exceptionnel <sup>(4)</sup>	(1)	(434)
<b>TOTAL RÉSULTAT FINANCIER</b>	<b>(2 239)</b>	<b>(728)</b>

(1) Les dépréciations de titres (voir paragraphe 8.1(3)) et comptes courants concernent principalement les filiales Thomson Multimedia Sales International (652 millions de dépréciation de titres et 444 millions de dépréciation de compte courant), Thomson Inc (866 millions de dépréciation de titres et 34 millions de dépréciation de compte courant) et Thomson Grass Valley France (109 millions de dépréciation de titres et 51 millions de dépréciation de compte courant).

(2) En provenance principalement de Thomson Licensing (272 millions d'euros).

(3) Dont 36 millions d'euros de provision pour risque de change sur un emprunt de 470 millions de dollars américains. Cet emprunt est destiné à couvrir l'exposition de la situation nette de Thomson Inc., située aux États-Unis, aux variations de cours du dollar.

(4) Correspond aux transferts de charges liés à des reprises de provisions sur les titres de participation et les actions propres cédées et à des reprises de provisions sur les activités cédées (cf. note 5).

## Note 5

### Résultat exceptionnel

(en millions d'euros)	2008	2007
Plus/(moins) values sur cessions d'immobilisations incorporelles et financières	(20)	(75)
Transferts de charges liés à des reprises de provisions sur titres et actions propres cédés	1	412
<b>Sous total – résultat exceptionnel lié aux cessions de titres et actions propres <sup>(1)</sup></b>	<b>(19)</b>	<b>337</b>
Perte sur activités cédées	(31)	(23)
Transferts de charges liés à des reprises de provisions sur activités cédées	-	22
<b>Sous total – résultat exceptionnel lié aux cessions d'activités</b>	<b>(31)</b>	<b>(1)</b>
Coûts de restructurations (reprises/dotations nettes et charges de l'exercice)	(17)	(1)
Autres charges exceptionnelles nettes	(5)	(2)
<b>TOTAL RÉSULTAT EXCEPTIONNEL</b>	<b>(72)</b>	<b>333</b>

(1) La perte exceptionnelle de l'exercice 2008 provient principalement de la cession d'un site industriel d'assemblage de décodeurs numériques en Bourgogne.

## Note 6

### Impôt sur les résultats

#### (a) Analyse de l'impôt comptabilisé

Thomson SA est la société tête du Groupe d'intégration fiscale, seule redevable de l'impôt sur les sociétés et des contributions additionnelles dus sur l'ensemble des résultats du Groupe. La charge d'impôt est supportée par la filiale dans les mêmes conditions que si elle était imposée séparément. À la clôture d'un exercice déficitaire, la filiale n'est titulaire d'aucune créance sur Thomson SA.

(en millions d'euros)	2008	2007
Impôt courant comptabilisé par les filiales françaises et rétrocédé à la holding <sup>(1)</sup>	40	59
Crédits d'impôt recherche des filiales	17	7
Provision d'impôt sur les sociétés de l'intégration fiscale 2008 <sup>(2)</sup>	(6)	(14)
Crédits d'impôt étranger 2008 non récupérés	(3)	(8)
Autres	(3)	6
<b>PRODUIT D'IMPÔT NET</b>	<b>45</b>	<b>50</b>

(1) Thomson dans le cadre de l'intégration fiscale française bénéficie d'une créance d'impôt sur ses filiales françaises intégrées. La créance d'impôt est principalement sur Thomson Licensing (32 millions d'euros).

(2) Le montant d'impôt sur les sociétés provisionné au titre de l'intégration fiscale en 2008 sera réglé par imputation de crédits d'impôts étrangers de Thomson Licensing.

Au 31 décembre 2008, Thomson SA détient une créance sur l'État de 12 millions d'euros correspondant au solde du report en arrière du déficit de l'intégration fiscale de l'exercice 2003 sur le résultat d'ensemble (positif) de l'exercice 2000.

En l'absence d'intégration fiscale, le produit net d'impôt de Thomson SA est de 8 millions d'euros.

#### (b) Variation des bases d'impôts différés ou latents

Les décalages certains ou éventuels et éléments à imputer se présentent comme suit :

(en millions d'euros)	31 décembre 2007	Variation	31 décembre 2008
<b>Charges non déductibles temporairement</b>			
- à déduire l'année suivante :			
Congés payés	4	1	5
Restructurations	-	10	10
Autres	20	10	30
- à déduire ultérieurement :			
Provisions pour retraite	11	(1)	10
Provisions risques filiales	93	(68)	25
Dépréciation des comptes courants	-	719	719
<b>Charges déduites fiscalement (ou produits imposés) non encore comptabilisés</b>	<b>7</b>	<b>42</b>	<b>49</b>
<b>Autres retraitements fiscaux</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>1</b>
<b>Éléments à imputer</b>			
- déficits reportables fiscalement	1 680	179	1 859
- moins values à long terme	-	-	-

**Note 7****Immobilisations corporelles et incorporelles**

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>Immobilisations corporelles</b>	<b>Immobilisations incorporelles</b>
<b>Au 31 décembre 2007</b>		
Brut	5	50
Amortissements cumulés	(5)	(25)
<b>NET</b>	<b>-</b>	<b>25</b>
<b>Année 2008</b>		
Ouverture au 1 <sup>er</sup> janvier 2008	-	25
Acquisitions	-	11
Cessions	-	(5)
Amortissements	-	(4)
<b>31 décembre 2008, net</b>	<b>-</b>	<b>27</b>
<b>Au 31 décembre 2008</b>		
Brut	5	49
Amortissements cumulés	(5)	(22)
<b>NET</b>	<b>-</b>	<b>27</b>

## Note 8

### Immobilisations financières

#### 8.1 Variation des amortissements et dépréciations d'actifs immobilisés

<i>(en millions d'euros)</i>	Titres de participation	Autres immobilisations financières <sup>(1)</sup>	Total des immobilisations financières
<b>Au 31 décembre 2007</b>			
Brut	4 353	740	5 093
Amortissements cumulés et pertes de valeur	(2 814)	(42)	(2 856)
<b>NET</b>	<b>1 539</b>	<b>698</b>	<b>2 237</b>
<b>Année 2008</b>			
Ouverture au 1 <sup>er</sup> janvier 2008	1 539	698	2 237
Acquisitions/Augmentations <sup>(2)</sup>	556	37	593
Cessions	(21)	(2)	(23)
Dotations aux provisions <sup>(3)</sup>	(1 883)	(64)	(1 947)
Reprise de provisions	3	-	3
<b>31 DÉCEMBRE 2008, NET</b>	<b>194</b>	<b>669</b>	<b>863</b>
<b>Au 31 décembre 2008</b>			
Brut	4 888	775	5 663
Amortissements cumulés et pertes de valeur	(4 694)	(106)	(4 800)
<b>NET</b>	<b>194</b>	<b>669</b>	<b>863</b>

(1) Comprend les autres titres immobilisés pour 6 millions d'euros et les prêts Groupe et hors Groupe pour 663 millions d'euros (cf. échéance de ces créances en 8.2 ci-dessous).

(2) Correspond essentiellement à la recapitalisation des filiales. Principalement 512 millions d'euros pour Thomson Multimedia Sales International en 2008.

(3) En 2008, les dépréciations sur titres de participation concernent principalement les titres Thomson Inc pour 866 millions d'euros, Thomson Multimedia Sales International pour 652 millions d'euros, Thomson Multimedia Distribution (Pays-Bas) pour 119 millions d'euros et Thomson Grass Valley France pour 109 millions d'euros.

La dépréciation des actions propres Thomson a augmenté de 64 millions d'euros et s'élève au 31 décembre 2008 à 106 millions d'euros.

La dépréciation des comptes courants et prêts s'élève par ailleurs à 656 millions d'euros.

#### 8.2 Échéances des créances de l'actif immobilisé

<i>(en millions d'euros)</i>	
2009	5
2010 et au-delà	658
<b>TOTAL</b>	<b>663</b>

## 8.3 Tableau des filiales et participations

<i>(en millions d'euros, sauf nombre d'actions)</i>	% détenu	Nombre d'actions	Valeur brute	Valeur nette	Capitaux propres avant affectation du résultat	Chiffre d'affaires du dernier exercice	Résultat	Avances, Prêts et comptes courants bruts
<b>Sociétés Holding</b>								
Thomson, Inc.	100,00	1 005	2 459	-	(34)	2 138	(871)	961
Thomson Multimedia Sales International S.A.S.	100,00	63 704 000	1 167	-	(444)	2 401	(676)	946
Thomson Multimedia Distribution (Netherlands) B.V.	100,00	500	162	43	43	152	(112)	19
Thomson Japan K.K.	100,00	50 000	27	-	(37)	45	(66)	2
<b>Sociétés industrielles</b>								
Thomson Angers S.A.S.	100,00	830 000	232	-	(30)	45	(10)	24
Thomson Television España S.A.U.	100,00	9 928 478	128	-	(56)	-	-	56
Thomson Grass Valley France S.A.	100,00	7 138 894	177	-	(51)	220	(163)	124
Nutune Singapore Pte Ltd	45,00	45	19	-	20	-	(3)	-
Thomson R&D France S.N.C.	99,90	999	15	-	(2)	13	(11)	-
<b>Sociétés diverses</b>								
Nagra Thomson Licensing S.A.	50,00	119 922 280	120	-	-	-	-	1
Technicolor Trademark Management S.A.S	100,00	9 004 000	90	27	27	21	7	166
Immobilière Le Gallo S.A.S.	100,00	3 152 500	48	48	50	1	1	-
Thomson Licensing S.A.S	100,00	2 800 000	43	43	267	350	211	-
RCA Trademark Management S.A.S.	100,00	1 668 025	25	25	29	7	5	1
Thomson Software & Technology Solutions S.A.S.	100,00	130 023	9	-	(8)	6	(12)	7
Thomson Investment India Ltd	51,00	51	4	1	1	-	(3)	-
Media Technology Equity Partners L.P.	12,54	N.A.	11	-	-	N.D.	1	-
TECHFUND Capital Europe FCPR	20,00	500	3	3	3	N.D.	-	-
Thomson Sales Scandinavia A.B.	100,00	7 000	14	-	-	2	-	-
Divers	N.A.	N.A.	135	4	N.A	N.A	N.A	N.A
<b>TOTAL</b>	<b>N.A.</b>	<b>N.A.</b>	<b>4 888</b>	<b>194</b>				

N.D. : non disponible.

N.A. : non applicable.

Lorsque les titres sont représentatifs d'un sous-groupe consolidé de Thomson, les données présentées correspondent aux comptes du sous-groupe.

## Note 9

### Actif circulant

Le montant des actifs circulants nets dont l'échéance est inférieure à un an s'élève à 3 092 millions d'euros.

Les titres de placement court terme correspondent principalement à des valeurs mobilières de placement et des prêts bancaires à court terme. Il n'y a pas de plus ou moins value latente sur les valeurs mobilières de placement.

**Note 10****Comptes de régularisation actifs**

Ce poste en 2008 comprend essentiellement un écart de conversion dollars américains contre euros de 36 millions d'euros sur un emprunt de 470 millions de dollars, ainsi que les frais relatifs à l'émission des titres super-subordonnés (voir note 12 e.).

**Note 11****Produits à recevoir**

Produits à recevoir inclus dans les postes du bilan

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>2008</b>	<b>2007</b>
Prêts	2	2
Créances clients et comptes rattachés (principalement avec les entreprises liées)	39	36
Autres créances d'exploitation	28	89
<b>TOTAL</b>	<b>69</b>	<b>127</b>

**Note 12****Capitaux propres****(a) Capital et primes d'émission**

Au 31 décembre 2008, le capital de Thomson SA s'élève à 1 012 087 605 euros (269 890 028 actions de € 3,75 de nominal).

**(b) Actions propres**

L'Assemblée Générale des actionnaires a autorisé, le 22 mai 2008, le Conseil d'administration à racheter des actions de la Société dans la limite de 10 % du capital social.

	<b>2008</b>	<b>2007</b>
<b>Valeur au bilan</b> <i>(en euros)</i> <sup>(1)</sup>	<b>6 082 814</b>	<b>69 579 757</b>
<b>Nombre d'actions propres</b>	<b>6 949 897</b>	<b>6 945 182</b>
<i>Dont</i>		
<i>Achetées dans l'année</i>	<i>10 715</i>	<i>5 310 900</i>
<i>Attribuées/cédées</i>	<i>(6 000)</i>	<i>(7 028 903)</i>
<i>Annulées</i>	<i>-</i>	<i>(3 981 268)</i>

(1) La valeur brute des actions propres détenues au 31 décembre 2008 s'élève à 111 935 065 euros, dépréciée à hauteur de 105 852 251 euros.

Le 30 avril 2007, Thomson a signé un contrat de liquidité pour une durée d'un an renouvelable par tacite reconduction. La société Thomson a confié la mise en œuvre de ce contrat de liquidité conforme à la Charte de déontologie de l'AFEI approuvée par la décision de l'Autorité des marchés financiers

du 22 mars 2005 à Crédit Agricole Cheuvreux. Pour la mise en œuvre de ce contrat, 25 millions d'euros (7,5 millions d'euros en numéraire et 1 206 065 titres Thomson) ont été affectés au compte de liquidité. Le contrat est suspendu depuis janvier 2008.



## (c) Plan de stock-options

Le Conseil d'administration a approuvé le 1<sup>er</sup> septembre 2008 un nouveau plan de stock-options pour M. Rose (plan d'option n° 8), selon les modalités suivantes :

	Plan 1	Plan 2	Plan 3	Plan 4	Plan 5	Plan 6	Plan d'Attribution Gratuite d'Actions nouvelles	Plan de rétention (actions existantes) <sup>(1)</sup>	Plan 7	Plan 8
	Achats d'actions	Souscription d'action	Souscription d'action	Achats d'actions	Achats d'actions	Souscription d'actions			Souscription d'actions	Souscription d'actions
<b>Décision du conseil</b>	18 décembre 2000 16 mars 2001 23 juillet 2001	12 octobre 2001	22 septembre 2004	19 avril 2005	8 décembre 2005	21 septembre 2006	21 juin 2007	17 octobre 2007	14 décembre 2007	1 <sup>er</sup> septembre 2008
<b>Nombre de bénéficiaires</b>	463	556	574	93	390	485	23 203	124	482	1
<b>Nombre d'options accordées</b>	4 018 500	3 540 300	7 366 590	719 400	1 993 175	2 739 740	464 060	368 696	1 307 100	1 000 000
<b>Date d'exercice</b>	50 % à partir du 18 décembre 2003 50 % après le 18 décembre 2004	50 % à partir du 12 octobre 2004 50 % après le 12 octobre 2005	50 % à partir du 22 septembre 2007 50 % à partir du 22 septembre 2008	50 % à partir du 19 avril 2008 50 % à partir du 19 avril 2009	50 % à partir du 8 décembre 2008 50 % à partir du 8 décembre 2009	50 % à partir du 21 septembre 2008 50 % à partir du 21 septembre 2009	Du 21 juin 2009 au 21 juin 2011	50 % à partir du 17 octobre 2009 50 % à partir du 17 octobre 2010	50 % à partir du 14 décembre 2009 50 % à partir du 14 décembre 2010	50 % à partir du 1 <sup>er</sup> septembre 2010 50 % à partir du 1 <sup>er</sup> septembre 2011
<b>Durée du plan</b>	10 ans	10 ans	10 ans	10 ans	10 ans	8 ans	-	-	8 ans	10 ans
<b>Prix d'option</b>	55,90 euros	31,50 euros	16,00 euros	20,82 euros	17,73 euros	12,49 euros	-	-	10,43 euros	3,75 euros
<b>Nombre de bénéficiaires résiduels</b>	34	9	313	54	277	376	18 292	104	443	1
<b>Nombre de titres annulés depuis le début du plan</b>	(3 586 200)	(3 258 600)	(2 462 540)	(203 200)	(593 250)	(574 250)	(96 060)	(368 696) <sup>(1)</sup>	(114 000)	-
<b>Nombre d'options restantes</b>	432 300	281 700	4 904 050	516 200	1 399 925	2 165 490	368 000	- <sup>(1)</sup>	1 193 100	1 000 000 <sup>(2)</sup>

(1) Estimation liée à la réalisation des conditions suspensives d'attribution.

(2) En avril 2009, Mr Rose a renoncé à l'ensemble des stock-options de ce plan.

Au 31 décembre 2008, aucune option n'a été exercée.

Le Conseil d'administration réuni le 21 juin 2007 a décidé de lancer un Plan mondial d'Attribution Gratuite d'Actions. Dans le cadre de ce plan, les salariés éligibles recevront gratuitement 20 actions nouvelles à émettre Thomson. La durée de la période d'acquisition des droits est différente suivant les pays concernés et les règles locales. Elle est de deux ans pour la France et certains autres pays européens et peut atteindre quatre ans pour certains pays comme par exemple aux États-Unis. Les conditions d'attribution sont les suivantes :

- présence à la date d'échéance de l'acquisition des droits ; et
- durée de conservation obligatoire des actions selon les pays concernés (deux ans pour la France et certains pays européens, aucune condition de durée aux États-Unis).

La valeur des actions retenue pour l'assiette de la contribution sociale de 10 %, concernant les plans 7, 8 et le plan de rétention est de 3,4 millions d'euros.

**(d) Autres instruments dilutifs**

La société n'a plus d'obligations convertibles.

**(e) Autres fonds propres**

Le 26 septembre 2005, Thomson a procédé à une émission de titres super-subordonnés, à durée indéterminée, pour un montant de 500 millions d'euros auprès d'investisseurs étrangers. Les caractéristiques sont les suivantes :

- les titres ne sont pas remboursables sauf à l'initiative de Thomson à partir de septembre 2015 ou en fonction d'événements particuliers définis contractuellement ;
- le paiement du coupon est subordonné à certaines conditions comme la distribution de dividendes aux actionnaires ou le rachat ou l'annulation d'actions propres dans les six mois qui précèdent la date anniversaire de l'émission. En conséquence, conformément aux principes français, ces titres sont classés dans une rubrique « Autres fonds propres » du bilan.

L'instrument comporte un coupon annuel optionnel de 5,75 % jusqu'à la dixième année puis passe au taux Euribor 3 mois + 3,625 % au-delà. Les intérêts qui ne seraient pas dus à une échéance sont définitivement perdus pour l'investisseur.

En 2008, le montant des intérêts versés s'élève à 28,75 millions d'euros au titre de la période du 26 septembre 2007 au 25 septembre 2008. Les intérêts pour la période du 26 septembre 2008 au 31 décembre 2008 n'ont pas été provisionnés dans la mesure où aucune obligation n'existait à la clôture.

**(f) Dividendes et distributions**

Le Conseil d'administration qui s'est tenu le 14 avril 2008 sous la présidence du nouveau Président du Conseil d'administration, François de Carbonnel, a décidé de ne pas proposer de distribution de dividende au titre de l'exercice 2007. Cette résolution a été approuvée par l'Assemblée générale tenue en mai 2008.

Au titre de l'exercice 2008 aucune distribution de dividende n'a été proposée.

Il a été versé le 25 septembre 2008 une rémunération de 28,75 millions d'euros sur les titres super-subordonnés (dont 8 millions relatifs à l'exercice 2007).

**(g) Perte de la moitié du Capital**

Compte tenu de la perte de l'exercice, au 31 décembre 2008, les capitaux propres de Thomson SA sont négatifs à hauteur de 642 millions d'euros. En application des dispositions de l'article L 223-42 Code de commerce, dans la mesure où les capitaux propres de la Société sont inférieurs à la moitié du capital social l'Assemblée Générale des actionnaires doit, dans les quatre mois suivant l'approbation des comptes sociaux ayant fait apparaître la perte de la moitié du capital social, décider s'il y a lieu de dissoudre ou de ne pas dissoudre la société Thomson SA de façon anticipée.

**Note 13****Dettes financières****13.1 Obligations convertibles**

(en millions d'euros)	Devise	Montant nominal émis	Échéance	Taux de rendement à l'échéance (%)	dette au 31 décembre 2008 <sup>(1)</sup>	dette au 31 décembre 2007 <sup>(1)</sup>
Obligations convertibles ou échangeables (mars 2002)	EUR	600	2008	1,00 %	-	13
Obligations convertibles ou échangeables (septembre 2004)	USD	500	2010 <sup>(2)</sup>	3,00 %	-	340

(1) Hors composante option.

(2) L'investisseur avait une option pour un remboursement anticipé à compter de septembre 2008, laquelle a été exercée.

- Le 12 mars 2002, Thomson a émis des obligations convertibles ou échangeables pour un montant de 600 millions d'euros. Chaque porteur avait la possibilité de convertir une obligation en une action Thomson (nouvelle ou ancienne) à partir du 12 mars 2002 au prix d'exercice de 40,50 €. Les porteurs ont

également eu la possibilité de demander un remboursement anticipé au 1<sup>er</sup> janvier 2005 pour la valeur nominale majorée des intérêts courus relatifs à la période. Sur les 600 millions d'euros initialement émis, 587 millions d'euros ont été rachetés au 1<sup>er</sup> janvier 2005 sur décision des porteurs. En

raison de ce remboursement anticipé, le montant total des obligations en circulation au 31 décembre 2007 était de 13 millions d'euros. Ces obligations ont été remboursées intégralement le 2 janvier 2008.

- Le 16 septembre 2004, Thomson a émis des obligations convertibles ou échangeables subordonnées pour un montant total de 500 millions de dollars américains (les flux de trésorerie de l'obligation étaient libellés dans une devise autre que l'euro, devise fonctionnelle de Thomson). Les porteurs ont eu la possibilité de convertir ou d'échanger tout ou partie des obligations à partir du 31 mars 2006, ou

du jour de la publication des états financiers 2005 audités, ou à la date d'autres événements exceptionnels à un prix d'exercice de 21,66 \$ par action. Le prix d'exercice pouvait être ajusté en fonction de certains événements notamment le versement de dividendes. Les actions émises dans le cadre d'une conversion ou d'un échange sont soumises à certaines restrictions de vente. Tout ou partie des obligations, y compris les intérêts courus, était remboursable en numéraire sur décision du porteur à compter du 16 septembre 2008 après notification écrite auprès de Thomson. Les obligations ont été remboursées en septembre 2008.

### 13.2 Emprunts auprès d'institutionnels – Placements privés

Devise	Montant <sup>(1)</sup>	Type de taux	Taux nominal
	(en millions d'euros)		
USD	715	Fixe	6,05 %
USD	36	Variable	3,36 % <sup>(2)</sup>
GBP	35	Fixe	6,11 %
EUR	250	Variable	5,06 % <sup>(2)</sup>
<b>TOTAL</b>	<b>1 036</b>		

(1) Montants nominaux, intérêts courus non inclus.

(2) Taux au 31 décembre 2008.

En juin et décembre 2003, Thomson a émis deux emprunts obligataires pour un montant de 406 millions de dollars et 34 millions de livres sterling respectivement (289 millions d'euros et 35 millions d'euros respectivement au taux de change du 31 décembre 2008) qui ont été souscrits de gré à gré par des investisseurs institutionnels aux Etats-Unis et au Royaume-Uni. En mai 2006, Thomson a émis un emprunt supplémentaire du même type pour un montant de 450 millions de dollars US (320 millions d'euros au taux de change du 31 décembre 2008). En octobre et décembre 2006, Thomson a émis respectivement un emprunt obligataire de 200 millions de dollars US (142 millions d'euros au taux de change du 31 décembre 2008) et un emprunt obligataire de 100 millions d'euros. Thomson a émis un emprunt supplémentaire du même type de 150 millions d'euros en octobre 2007. En janvier 2008, Thomson a émis un autre emprunt obligataire de 100 millions de dollars US. Cette émission a fait l'objet d'un remboursement anticipé en juin 2008 avec un rabais de 11 millions de dollars US comptabilisé comme un gain en autre résultat financier.

Thomson doit faire face, à la date à laquelle ses comptes consolidés 2008 certifiés par ses commissaires aux comptes seront disponibles,

à savoir le 30 avril 2009, au non-respect des clauses conventionnelles (*covenants*) figurant dans ces emprunts obligataires (voir Note 2 et Note 13.4 (b) pour plus d'information sur le non-respect des *covenants* ainsi que d'autres limitations contractuelles applicables, et sur les conséquences de ce non-respect).

### 13.3 Lignes de crédit

Le Groupe a conclu un contrat de crédit syndiqué de 1,75 milliard d'euros (dont 1,733 milliard était tiré au 31 décembre 2008). Sous réserve de l'issue des négociations en cours sur la restructuration de la dette du Groupe, 100 millions d'euros viennent à échéance en juin 2010, 256 millions d'euros en juin 2011 et 1 394 millions d'euros en juin 2012. Le montant non tiré du contrat de crédit syndiqué s'élève au 31 décembre 2008 à 17 millions d'euros. Le montant disponible n'était toutefois que de 15 millions d'euros ; la différence entre les deux montants est due à la différence de cours de change entre le cours du jour du tirage et le cours de clôture au 31 décembre 2008 pour la partie tirée en dollars américain. (Voir Note 2 et Note 13.4 (b) sur le non-respect des *covenants* ainsi que d'autres limitations contractuelles applicables, et sur les conséquences de ce non-respect).

## 13.4 Principales caractéristiques de l'endettement de Thomson SA

## (a) Analyse par échéances

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>31 décembre 2008 après reclassement (*)</b>	<b>31 décembre 2008 avant reclassement</b>	<b>31 décembre 2007</b>
<b>Dettes courantes (moins d'un an)</b>			
Crédit syndiqué	1 733	-	100
Placements privés	1 036	66	353
Autres dettes	1 197	1 197	1 661
<b>Sous-total dette courante</b>	<b>3 966</b>	<b>1 263</b>	<b>2 114</b>
<b>Dettes à échéance entre 1 et 3 ans</b>			
Crédit syndiqué	-	356	-
Placements privés	-	226	329
Autres dettes	-	-	-
<b>Sous-total dette entre 1 et 3 ans</b>	<b>-</b>	<b>582</b>	<b>329</b>
<b>Dettes à échéance au-delà de 3 ans</b>			
Crédit syndiqué	-	1 377	-
Placements privés	-	744	685
Autres dettes	-	-	-
<b>Sous-total dette au-delà de 3 ans</b>	<b>-</b>	<b>2 121</b>	<b>685</b>
<b>TOTAL DETTE</b>	<b>3 966</b>	<b>3 966</b>	<b>3 128</b>

(\*) *Compte du non-respect des clauses conventionnelles décrites ci-dessous.*

Les obligations convertibles ou échangeables émises en septembre 2004 en faveur de Silver Lake Partners LLC pour une valeur comptable de 340 millions d'euros au 31 décembre 2007 avaient pour échéance le 16 septembre 2010, mais l'investisseur avait une option de remboursement anticipé à compter du 16 septembre 2008. L'investisseur a exercé son option et la dette a été intégralement remboursée en septembre 2008.

**(b) Clauses conventionnelles – limitations relatives à l'endettement – clause d'accélération croisée**

Les placements privés obligataires émis par Thomson auprès d'investisseurs institutionnels pour un montant de 1 036 millions d'euros comportent deux clauses conventionnelles (*covenants*) ayant trait à la situation financière consolidée arrêtée au 30 juin et au 31 décembre de chaque année : (i) le ratio dette nette sur capitaux propres ne doit pas excéder un et (ii) le ratio résultat des activités poursuivies avant charges de restructurations, charges financières et impôts sur charges d'intérêts nets ajustés doit être au moins égal à trois.

Le Groupe ne respectera pas ces *covenants*, quand les comptes consolidés de l'exercice 2008 certifiés par les commissaires aux comptes seront disponibles, à savoir le 30 avril 2009. Le Groupe

ne respectera pas non plus, à cette date, certaines limitations relatives au montant de l'endettement garanti par des sûretés consenties par le Groupe et au montant de l'endettement des filiales, qui figurent dans le contrat de crédit syndiqué de 1,75 milliard d'euros (dont 1,733 milliard était tiré au 31 décembre 2008), et les placements privés obligataires. Enfin, le contrat de crédit syndiqué contient une clause d'accélération croisée selon laquelle les prêteurs au titre du crédit syndiqué peuvent provoquer la déchéance du terme de la dette en cas de défaut (autre qu'un défaut de paiement - par exemple, non-respect d'un covenant) au titre d'une dette quelconque de plus de 25 millions d'euros, mais pour autant que le créancier concerné décide de prononcer l'exigibilité anticipée.

Ayant anticipé le non-respect de ces *covenants* et des limitations mentionnées ci-dessus, le Groupe a notamment négocié la mise en place d'un moratoire avec ces créanciers, aux termes duquel ils renonceraient provisoirement à leur droit de déclarer l'exigibilité anticipée de la dette à compter du 30 avril 2009 pour une durée expirant le 16 juin 2009 (voir Note 2 pour plus d'information sur le non-respect des clauses contractuelles et les conséquences de ce non-respect).

Le calcul de ces ratios, basés sur les comptes consolidés est le suivant :

<i>(en millions d'euros sauf ratio)</i>	<b>31 décembre 2008</b>
<b>Résultat des activités poursuivies avant charges financières nettes, impôts et restructuration*</b>	<b>(1 096)</b>
Charges d'intérêts nets des activités poursuivies	89
Charges d'intérêts nets des activités arrêtées ou en cours de cession	2
Impact IFRS sur les OCEANES	- 6
<b>Charges d'intérêts nets ajustés</b>	<b>86</b>
<b>Ratio</b>	<b>- 12,7:1</b>

(\*) Ajusté pour le résultat attribuable aux minoritaires

Le ratio - 12,7 à 1 étant inférieur au ratio minimum permis de 3 à 1, le Groupe ne respectera pas cette clause conventionnelle.

<i>(en millions d'euros sauf ratio)</i>	<b>31 décembre 2008</b>
Dette nette (dettes financières courantes et non-courantes moins trésorerie et équivalents de trésorerie)	2 115
Total capitaux propres	(134)
<b>Ratio</b>	<b>- 15,8:1</b>

Le ratio - 15,8 à 1 étant supérieur sur une base absolue au ratio maximum permis de 1 à 1, le Groupe ne respectera pas cette clause conventionnelle.

## Note 14

### Provisions pour risques et charges

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>Au 31 décembre 2007</b>	<b>Dotations</b>	<b>Utilisation de l'exercice</b>	<b>Reprises sans objet et reclassement</b>	<b>Au 31 décembre 2008</b>
<b>Provisions pour retraite &amp; ancienneté</b>	<b>11</b>	<b>1</b>	<b>(1)</b>	<b>(1)</b>	<b>10</b>
<b>Autres provisions pour risques et charges</b>					
- Filiales et autres risques <sup>(1)</sup>	99	3	-	(77)	25
- Restructurations liées au personnel	-	18	(8)	-	10
- Activités cédées <sup>(2)</sup>	13	31	(4)	-	40
- Autres <sup>(3)</sup>	3	40	(2)	-	41
<b>Sous total</b>	<b>115</b>	<b>92</b>	<b>(14)</b>	<b>(77)</b>	<b>116</b>
<b>TOTAL PROVISIONS RISQUES ET CHARGES</b>	<b>126</b>	<b>93</b>	<b>(15)</b>	<b>(78)</b>	<b>126</b>

(1) Compte tenu à cette clôture des montants significatifs des situations nettes négatives des filiales, les dépréciations ont été enregistrées sur les comptes courants et prêts ; une provision pour risque a été constituée pour l'excédent de situation nette négative résiduel.

(2) La provision liée aux cessions d'activités a augmenté suite à la cession d'un site industriel de fabrication de décodeurs en Bourgogne (principalement 14 millions d'euros de provision destinés à couvrir une subvention de reconversion industrielle) et à une nouvelle provision de 11 millions d'euros destinée à couvrir un risque sur un prêt et ses intérêts.

(3) Les autres provisions concernent principalement un risque de change sur un emprunt de 470 millions de dollars américains (36 millions d'euros de risque de change) (voir note 4 (3)).

**Note 15****Dettes d'exploitation**

Les « dettes d'exploitation et divers » sont constituées de dettes (notamment sociales et fiscales ainsi que des fournisseurs d'exploitation et d'immobilisations) dont l'échéance est inférieure à un an.

**Note 16****Charges à payer**

Charges à payer incluses dans les postes du bilan

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>2008</b>	<b>2007</b>
Emprunts obligataires et emprunts auprès d'institutionnels privés	7	11
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit	1	-
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	10	8
Dettes fiscales et sociales	34	54
Autres dettes	10	37
<b>TOTAL</b>	<b>62</b>	<b>110</b>

**Note 17****Évolution de l'effectif moyen**

	<b>2008</b>	<b>2007</b>
Ingénieurs et cadres	523	531
Employés et Agents de maîtrise	107	119
<b>NOMBRE TOTAL</b>	<b>630</b>	<b>650</b>

## Note 18

### Obligations contractuelles et autres engagements hors bilan

#### Obligations contractuelles et engagements commerciaux hors bilan

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>31 décembre 2008</b>	<b>31 décembre 2007</b>
<b>Paielements futurs certains</b>		
Loyers liés aux contrats de location simple	3	11
Autres paiements futurs certains	39	15
<b>TOTAL PAIEMENTS FUTURS CERTAINS</b>	<b>42</b>	<b>26</b>
<b>Paielements futurs éventuels</b>		
Garanties données vis-à-vis d'engagement des entreprises liées	97	100
Garanties données à TTE	-	8
Autres paiements futurs éventuels	11	14
<b>TOTAL PAIEMENTS FUTURS ÉVENTUELS</b>	<b>108</b>	<b>122</b>

Dans le cadre de ses activités, Thomson peut être amenée à accorder des garanties de performances à ses filiales ainsi que des lettres de confort. Les principales garanties de performances sont en faveur de BSKyB, Anglia TV, AstroGroup et Technicolor.

L'engagement de Thomson envers ses salariés au titre du Droit Individuel à la formation est considéré comme non significatif au 31 décembre 2008.

Le 22 avril 2008, Thomson a signé un engagement de location pour son nouveau siège social en France à Issy-les-Moulineaux

près de Paris qui sera disponible en octobre 2009. Le coût de location (8,8 millions d'euros par an) est comparable au bail actuel de Boulogne. La durée du bail est de 9 ans à partir d'octobre 2009. Si entre la date de signature et la date prévue de déménagement (octobre 2009), Thomson décide finalement de ne pas déménager vers ce nouveau site, le contrat de bail donne à Thomson la possibilité de substituer un locataire de son choix (comme défini dans le contrat) sans autre engagement juridique. Dans la mesure où le bail est légalement résiliable à tout moment jusqu'à la date du déménagement prévue, aucun paiement minimum au titre du bail n'est inclus dans le tableau ci-dessus.

#### Engagements relatifs aux instruments financiers

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>31 décembre 2008</b>	<b>31 décembre 2007</b>
Swaps de devises	476	672
Couverture à terme de devises (banques & filiales)	2 242	2 389
Swaps de taux d'intérêt	841	817
Instruments de couverture sur les métaux	6	3
Options de change	527	794
<b>TOTAL DES ENGAGEMENTS DONNÉS</b>	<b>4 092</b>	<b>4 675</b>
Swaps de devises	471	667
Couverture à terme de devises (banques & filiales)	2 220	2 383
Swaps de taux d'intérêt	841	817
Instruments de couverture sur les métaux	6	3
Options de change	539	692
<b>TOTAL DES ENGAGEMENTS REÇUS</b>	<b>4 077</b>	<b>4 562</b>

Les garanties reçues s'élèvent à 3,5 millions d'euros au 31 décembre 2008.



## Note 19

### Sommes versées aux organes de direction

Le montant des jetons de présence versés aux administrateurs au titre de l'exercice 2008 s'élève à 450 000 euros ; le montant des autres rémunérations versées aux administrateurs et censeurs par Thomson SA au titre de l'exercice 2008 s'élève à 101 500 euros.

Le montant des rémunérations allouées aux membres du Comité Exécutif (incluant ceux qui ont quitté cette fonction au cours de l'exercice 2008) par Thomson SA s'élève à 12 851 108 euros en 2008. Ce montant inclut les salaires et charges des anciens et nouveaux membres du Comité Exécutif ainsi que les indemnités de départ de ceux qui ont quitté la société en 2008. Aucun des

membres du Comité Exécutif ne bénéficie ou ne bénéficiait d'un plan de retraite spécifique.

Monsieur Frédéric Rose a renoncé au paiement du bonus forfaitaire mensuel de 66 000 euros bruts au titre du second semestre 2008, ce qui représente la somme globale de 264 000 euros, et des jetons de présence auxquels il était éligible en 2008 en sa qualité d'administrateur. En outre, il a demandé la suspension du paiement de la rémunération due au titre de sa prise de fonctions d'un montant de 150 000 euros bruts.

La Société n'a pas mis en place de plan de retraite spécifique pour ses mandataires sociaux.

## Note 20

### Opérations avec les entreprises liées

Il s'agit des sociétés susceptibles d'être consolidées par intégration globale dans le groupe Thomson.

Les principales opérations avec les parties liées et les montants dus à ces parties liées sont détaillés ci-dessous :

<i>(en millions d'euros)</i>	<b>2008</b>	<b>2007</b>
Participations nettes des provisions	188	1 533
Prêts	645	617
Autres créances	2 646	3 032
Clients	71	53
Dettes financières	1 189	1 463
Autres dettes	25	13
Produits financiers	492	475
Charges financières	55	69

## Note 21

### Honoraires des Commissaires aux Comptes

(en millions d'euros)	Mazars		KPMG	
	2008	2007	2008	2007
Prestations d'audit <sup>(1)</sup>	1	1	2	1
Autres prestations liées à la mission des Commissaires aux Comptes <sup>(2)</sup>	-	-	-	4
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>5</b>

(1) Les Prestations d'audit intègrent l'ensemble des prestations facturées par les Commissaires aux Comptes au titre de l'audit des états financiers annuels consolidés et des prestations fournies par ces auditeurs dans le cadre des obligations légales ou réglementaires ou des engagements du Groupe, comprenant notamment la revue des états financiers intermédiaires et les audits des états financiers de la Société.

(2) Les autres prestations liées à la mission des Commissaires aux Comptes, correspondent par exemple à des consultations sur les normes comptables applicables en matière de diffusion de l'information financière et des diligences réalisées dans le cadre d'opérations d'acquisitions.

## Note 22

### Événements postérieurs à la clôture

Le 28 janvier puis le 9 mars 2009, Thomson a annoncé que le Groupe ne respecterait pas, quand les comptes consolidés de l'exercice 2008 certifiés par les commissaires aux comptes seront disponibles, à savoir le 30 avril 2009, les clauses conventionnelles (*covenants*) figurant dans les contrats de financement par lesquels Thomson a levé l'essentiel de sa dette non subordonnée (ces *covenants*, ainsi que les autres limitations contractuelles applicables, sont plus amplement décrits dans la Note 13.4 (b)). Pour prévenir le risque d'exigibilité anticipée de sa dette qui résulterait de ce non respect, Thomson a pris contact, entre le mois de février et le mois d'avril 2009, avec ses principaux créanciers et des investisseurs potentiels pour leur présenter son orientation stratégique et engager un dialogue sur la structure de son bilan et le niveau de son endettement. Afin de pouvoir utilement commencer des négociations sur la restructuration de sa dette, Thomson a notamment négocié la mise en place d'un moratoire avec ces créanciers, aux termes duquel ils renonceraient provisoirement à leur droit de déclarer l'exigibilité anticipée de la dette à compter du 30 avril 2009.

Ces discussions ont abouti à la signature d'un moratoire conclu avec l'ensemble des créanciers concernés, pour une durée expirant le 16 juin 2009, que Thomson estime aujourd'hui appropriée pour mener à bien des négociations sur la restructuration de sa dette et de son bilan. Si celles-ci ne pouvaient pas aboutir dans ce délai et si les créanciers refusaient

de proroger le moratoire, le Conseil d'administration pourrait au préalable, pour éviter le risque d'exigibilité anticipée de sa dette, solliciter l'ouverture d'une procédure de sauvegarde, régie par les articles L.620-1 et suivants du code de commerce. Une telle procédure aurait pour effet de faire bénéficier la Société de la protection prévue par la loi (suspension des poursuites et interdiction de payer le passif existant à la date de l'ouverture de la procédure) et de fournir à la Société un cadre juridique stable pour poursuivre la négociation d'un accord avec ses créanciers visant à la restructuration de la dette.

Par ailleurs, le 28 janvier 2009, Thomson a annoncé que, dans le cadre de la nouvelle stratégie du Groupe, certaines activités non-stratégiques allaient être cédées. Ces actifs qui incluent Grass Valley (Activités de Diffusion et de Réseaux), PRN et Screenvision au sein de la Division Services représentent approximativement 0,8 milliard d'euros de chiffre d'affaires en 2008. Toutefois, comme le périmètre des futures opérations n'est pas suffisamment précis à l'heure actuelle, aucune information détaillée sur l'impact de ces cessions ne peut être fourni pour le moment. Ces activités ne sont pas considérées comme arrêtées ou en cours de cession au 31 décembre 2008 et sont donc présentées au sein des activités poursuivies dans les états financiers consolidés 2008.

## 10.6 Résultats sociaux de la Société au cours des 5 derniers exercices en application de l'article R.225-102 du Code de commerce

NATURE DES INDICATIONS <i>(en millions d'euros, sauf nombre d'actions, résultat par action et effectif)</i>	2008	2007	2006	2005	2004
<b>SITUATION FINANCIÈRE EN FIN D'EXERCICE</b>					
a) Capital social	1 012	1 012	1 027	1 025	1 025
b) Nombre d'actions émises	269 890 028	269 890 028	273 871 296	273 308 032	273 308 032
c) Nombre maximal d'actions futures à créer :					
OCEANE	-	-	321 491	321 491	22 926 647
Convertible Silver Lake	-	24 558 929	23 977 097	23 417 495	23 084 000
BASA	-	-	-	12 471 369	12 471 369
Sock options	9 544 340	9 575 510	9 421 750	7 321 440	8 000 190
Plan mondial d'attribution gratuite d'actions	368 000	440 000	-	-	-
<b>RÉSULTAT GLOBAL DES OPÉRATIONS EFFECTUÉES</b>					
a) Chiffre d'affaires hors taxes	146	134	146	180	161
b) Bénéfices (Pertes) avant impôts, amortissements et provisions	240	11	(35)	(586)	270
c) Produit d'impôts sur les bénéfices	45	50	41	81	47
d) Pertes après impôts, amortissements et provisions	(2 327)	(409)	(201)	(823)	(183)
e) Distributions de dividendes ou autres distributions	-	-	90	82	78
<b>RÉSULTAT DES OPÉRATIONS RÉDUIT À UNE SEULE ACTION</b>					
a) Bénéfice (Pertes) après impôts, mais avant amortissements et provisions	1,05	0,23	0,02	(1,85)	1,16
b) Bénéfice (Pertes) après impôts, amortissements et provisions	(8,62)	(1,52)	(0,73)	(3,01)	(0,67)
c) Dividende ou distribution versé à chaque action	-	-	0,33	0,300	0,29
<b>PERSONNEL</b>					
a) Nombre de salariés - effectif moyen	630	650	654	705	780
b) Montant de la masse salariale	71	67	63	69	68
c) Montant des sommes versées au titre des avantages sociaux (Sécurité Sociale, etc.)	24	25	27	28	30

Le compte de résultat de la Société (tel que présenté dans les comptes sociaux) fait apparaître une perte d'exploitation de 61 millions d'euros en 2008 (contre une perte de 64 millions d'euros en 2007).

Le résultat financier est négatif à hauteur de 2 239 millions d'euros (contre une charge nette de 728 millions d'euros en 2007) du fait d'une dépréciation sur titres de participation et comptes courants détenus sur les filiales de 2 527 millions d'euros en 2008, contre une charge nette de 567 millions d'euros en 2007.

Le résultat exceptionnel de (72) millions d'euros (contre une profit net de 333 millions d'euros en 2007) a pour principale cause la cession d'un site industriel d'assemblage de décodeurs numériques en Bourgogne.

Un produit net d'impôt de 45 millions d'euros est par ailleurs enregistré au titre de l'exercice 2008 (contre un produit d'impôt de 50 millions d'euros en 2007).

Compte-tenu de la perte de l'exercice, au 31 décembre 2008, les capitaux propres de Thomson SA sont négatifs à hauteur de 642 millions d'euros (voir note 12.(g) des comptes annuels de Thomson SA).

## 10.7 Rapport des Commissaires aux Comptes sur les comptes annuels

---

Mesdames, Messieurs,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par vos Assemblées Générales, nous vous présentons notre rapport relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2008, sur :

- le contrôle des comptes annuels de la société Thomson SA, tels qu'ils sont joints au présent rapport,
- la justification de nos appréciations,
- les vérifications spécifiques et les informations prévues par la loi.

Les comptes annuels ont été arrêtés par le Conseil d'administration. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

### I - Opinion sur les comptes annuels

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en oeuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes annuels ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans les comptes annuels. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Nous certifions que les comptes annuels sont, au regard des règles et principes comptables français, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé ainsi que de la situation financière et du patrimoine de la société à la fin de cet exercice.

Sans remettre en cause l'opinion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur la Note 2 des notes annexes aux comptes annuels sur l'incertitude relative à la continuité d'exploitation et les raisons pour lesquelles le principe de continuité d'exploitation a été retenu.

### II - Justification des appréciations

La crise financière qui s'est progressivement accompagnée d'une crise économique emporte de multiples conséquences pour les entreprises et notamment au plan de leur activité et de leur financement. Ces éléments ont été pris en considération par votre société pour apprécier le caractère approprié de la convention de continuité d'exploitation retenue pour l'établissement des comptes annuels au 31 décembre 2008. La raréfaction des transactions sur des marchés financiers devenus inactifs ainsi que le manque de visibilité sur le futur ont créé cette année des conditions spécifiques pour la préparation des comptes, particulièrement au regard des estimations comptables qui sont requises en application des principes comptables. C'est dans ce contexte que nous avons procédé à nos propres appréciations que nous portons à votre connaissance en application des dispositions de l'article L.823-9 du Code de commerce.

Sur la base de nos travaux et des informations qui nous ont été communiquées à ce jour, et dans le cadre de notre appréciation des principes comptables suivis par votre société, nous estimons que la Note 2 des notes annexes aux comptes annuels donne

une information appropriée sur la situation de la société au regard de l'incertitude, mentionnée ci-dessus, pesant sur la continuité d'exploitation en raison du non-respect de certaines clauses conventionnelles (*covenants*) qui pourrait entraîner la déchéance du terme de l'essentiel de la dette non subordonnée de la société.

Par ailleurs, dans le cadre de notre audit des comptes annuels au 31 décembre 2008, nous avons jugé que parmi les comptes qui sont sujets à des estimations significatives et susceptibles d'une justification de nos appréciations figurent les immobilisations financières et les provisions pour risques.

- En ce qui concerne les immobilisations financières, dont les modalités d'évaluation sont décrites en Note 2 des notes annexes aux comptes annuels, nous avons apprécié les données et les hypothèses sur lesquelles se fondent les estimations retenues pour la détermination de leur valeur d'usage, revu les calculs effectués par votre société et examiné les procédures d'approbation de ces estimations par la direction.
- S'agissant des provisions pour risques, décrites en Note 14 des notes annexes aux comptes annuels, nous avons examiné les procédures en vigueur dans votre société permettant leur recensement et apprécié les bases sur lesquelles ces provisions ont été constituées.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes annuels, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

### III - Vérifications et informations spécifiques

Nous avons également procédé aux vérifications spécifiques prévues par la loi.

#### ***Informations données dans le rapport de gestion sur la situation financière et les comptes annuels***

A l'exception de l'incidence éventuelle des faits exposés ci-dessus, nous n'avons pas d'observations à formuler sur la sincérité et la concordance avec les comptes annuels des informations données dans le rapport du Conseil d'administration et dans les documents adressés aux actionnaires sur la situation financière et les comptes annuels,

#### ***Informations relatives aux rémunérations des mandataires sociaux***

Par ailleurs, nous n'avons pas d'observation à formuler sur la sincérité des informations données dans le rapport de gestion relatives aux rémunérations et avantages versés aux mandataires sociaux concernés ainsi qu'aux engagements consentis en leur faveur à l'occasion de la prise, de la cessation ou du changement de fonctions ou postérieurement à celles-ci.

En application de la loi, nous nous sommes assurés que les diverses informations relatives aux prises de participation et de contrôle et à l'identité des détenteurs du capital et des droits de vote vous ont été communiquées dans le rapport de gestion.

Les commissaires aux comptes

Paris La Défense, le 30 avril 2009

Courbevoie, le 30 avril 2009

KPMG Audit

Mazars

Département de KPMG S.A.

Isabelle Allen

Grégoire Menou

Frédéric Allilaire

Simon Beillevaire

## 10.8 Rapport Spécial des Commissaires aux Comptes sur les conventions et engagements réglementés

Mesdames, Messieurs,

En notre qualité de Commissaires aux Comptes de votre société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions et engagements réglementés au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2008 et sur les conventions et engagements réglementés autorisés le 9 mars 2009.

### I - Rapport spécial des Commissaires aux Comptes sur les conventions et engagements réglementés au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2008

#### Conventions et engagements autorisés au cours de l'exercice 2008.

En application de l'article L. 225-40 du Code de commerce nous avons été avisés des conventions et engagements qui ont fait l'objet de l'autorisation préalable de votre Conseil d'administration.

Il ne nous appartient pas de rechercher l'existence éventuelle d'autres conventions et engagements mais de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles de ceux dont nous avons été avisés, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé. Il vous appartient, selon les termes de l'article R. 225-31 du Code de commerce, d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions et engagements en vue de leur approbation.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relative à cette mission. Ces diligences ont consisté à vérifier la concordance des informations qui nous ont été données avec les documents de base dont elles sont issues.

- Convention autorisée par votre Conseil d'administration du 28 mars 2008

Votre Conseil d'administration du 28 mars 2008 a autorisé la convention selon laquelle Thomson s'engage à verser une prime exceptionnelle d'un montant de 360 000 euros à Monsieur Julian Waldron, Directeur Général, au titre de ses fonctions de Directeur Financier exercées dans le cadre de son contrat de travail. Cette prime exceptionnelle a été versée en 2008.

Dirigeant concerné : Monsieur Julian Waldron

- Convention autorisée par votre Conseil d'administration du 9 avril 2008

Votre Conseil d'administration du 9 avril 2008 a autorisé la convention selon laquelle Thomson s'engage à verser une rémunération exceptionnelle de 60 000 euros à Monsieur François de Carbonnel, pour la mission de recherche d'un nouveau Directeur Général. Cette rémunération exceptionnelle a été versée en 2008.

Administrateur et dirigeant concerné : Monsieur François de Carbonnel

- Convention autorisée par votre Conseil d'administration du 23 juillet 2008

Votre Conseil d'administration du 9 avril 2008 a autorisé la convention selon laquelle Thomson s'engage à verser à Monsieur Paul Murray une rémunération exceptionnelle au titre d'une mission exceptionnelle relative au suivi d'un litige, plafonnée à 15 000 euros par année civile. Pour 2008, la rémunération de Monsieur Paul Murray à ce titre s'est élevée à 8 000 euros et a été versée en 2009.

Administrateur concerné : Monsieur Paul Murray

- Convention autorisée par votre Conseil d'administration du 23 juillet 2008

Votre Conseil d'administration du 23 juillet 2008 a autorisé, conformément à l'article L.225-38 sur renvoi de l'article L.225-42-1 al.6 du Code de Commerce, la convention selon laquelle Thomson s'engage à verser une indemnisation à Monsieur Frédéric Rose au titre de l'obligation de non-concurrence de ce dernier. En contrepartie de cette obligation de non-concurrence d'une durée de 9 mois à compter de la date effective de cessation des fonctions, Monsieur Frédéric Rose percevra une indemnité mensuelle correspondant à sa dernière rémunération mensuelle (fixe et bonus). Le Conseil pourra libérer Monsieur Rose de cette obligation à l'expiration d'une période de deux années à compter de son entrée en fonction, ce qui entraînera concomitamment la perte de tout droit à une indemnité compensatrice.

Administrateur et dirigeant concerné : Monsieur Frédéric Rose

### **Conventions et engagements approuvés au cours d'exercices antérieurs et devenus caducs ou hors du champ d'application de l'article L. 225-38 du Code de commerce, au cours de l'exercice 2008.**

En application des dispositions de l'article R. 225-30 du Code de commerce, nous avons été informés que l'exécution des conventions et engagements suivants, approuvés au cours d'exercices antérieurs, s'est poursuivie au cours du dernier exercice avant de devenir caducs sur ce même exercice.

- Convention autorisée par votre Conseil d'administration du 13 janvier 2005

Votre Conseil d'administration du 13 janvier 2005 a autorisé la convention selon laquelle Thomson s'engage à verser une indemnisation égale à 6 mois de préavis et 15 mois d'indemnité à son Président-Directeur Général, Monsieur Frank Dangeard, en cas de départ involontaire et en l'absence de faute de sa part.

A la suite de la cessation des fonctions de Directeur Général de Monsieur Frank Dangeard, votre Conseil d'administration du 28 mars 2008 a accepté la proposition de celui-ci de réduire cette indemnisation à 18 mois de sa rémunération 2007, correspondant à 6 mois de préavis et 12 mois d'indemnité, soit 2 286 332 euros, versée en 2008.

Cette convention est devenue caduque à la suite de la cessation des fonctions de Directeur Général de Monsieur Frank Dangeard. Par ailleurs, Monsieur Franck Dangeard a cessé ses fonctions de Président du Conseil d'administration et administrateur de la Société le 9 avril 2008.

Administrateur et dirigeant concerné : Monsieur Frank Dangeard (jusqu'au 9 avril 2008).

- Convention autorisée par votre Conseil d'Administration du 20 juillet 2004

Votre Conseil d'administration du 20 juillet 2004 a autorisé la signature des accords suivants avec Silver Lake : « Bond Purchase Agreement », « Participation and Registration Rights Agreement », « Management Rights Letter » et « Consulting Agreement ».

Ces accords sont entrés en vigueur à la date de l'Assemblée Générale Mixte du 15 septembre 2004, à l'exception du « Consulting Agreement » qui a été signé le 16 septembre 2004, après la nomination de Monsieur David Roux en qualité d'administrateur. Les montants perçus au titre de cette convention figurent dans la Note 38 de l'annexe aux comptes consolidés de l'exercice 2008.

Cette convention est devenue caduque suite à la démission de Monsieur David Roux de ses fonctions d'administrateur de la société Thomson le 21 octobre 2008.

Administrateur commun entre Silver Lake et Thomson : Monsieur David Roux (jusqu'au 21 octobre 2008).

- Convention autorisée par votre Conseil d'administration du 22 septembre 2004

Votre Conseil d'administration du 22 septembre 2004 a autorisé des avenants aux « Management Rights Agreement » et « Bond Purchase Agreement » conclus entre Silver Lake et votre société. Selon les termes de ces avenants, Silver Lake est autorisé à nantir les OCEANes au profit d'une banque en garantie du remboursement d'un emprunt de 150 000 000 dollars et votre société



a accordé au profit de Silver Lake des « reps and warranties » pouvant être réglées en actions Thomson ou par l'émission de nouveaux Bons.

Cette convention est devenue caduque suite à la démission de Monsieur David Roux de ses fonctions d'administrateur de la société Thomson le 21 octobre 2008.

Administrateur commun entre Silver Lake et Thomson : Monsieur David Roux (jusqu'au 21 octobre 2008).

### **Conventions et engagements approuvés au cours d'exercices antérieurs et dont l'exécution s'est poursuivie durant l'exercice 2008.**

Par ailleurs, en application du Code de commerce, nous avons été informés que l'exécution de la convention suivante, approuvée au cours d'exercices antérieurs, s'est poursuivie au cours du dernier exercice:

- Convention autorisée par votre Conseil d'administration du 10 mai 2005

Votre Conseil d'administration du 10 mai 2005 a autorisé un avenant au « Multicurrency Revolving Loan Facility Agreement » (convention de crédit revolving) autorisé par votre Conseil d'Administration du 29 juin 2004, d'un montant maximum en principal de 1 750 000 000 euros, conclu entre Thomson et les banques Barclays Capital, BNP Paribas, Calyon, Citibank International Plc, Dresdner Kleinwort Wasserstein Limited, The Royal Bank of Scotland plc et SG Corporate & Investment Banking en qualité de « Mandated Lead Arrangers », Calyon, London Branch en qualité d'« Agent », et d'autres établissements de crédits en qualité de « Lenders ». Les banques HSBC et ING font partie des établissements de crédit intervenant en qualité de prêteurs à la Convention de Crédit Revolving.

Les conditions du crédit ont été renégociées afin de prendre en compte les évolutions du marché depuis la mise en place en 2004 de la ligne de crédit.

Administrateur commun entre HSBC France et Thomson : Monsieur Marcel Roulet (jusqu'au 12 octobre 2008).

Administrateur commun entre Calyon et Thomson : Monsieur Frank Dangeard (jusqu'au 9 avril 2008).

Administrateur commun entre le Groupe ING et Thomson : Monsieur Eric Bourdais de Charbonnière.

## **II - Rapport spécial des Commissaires aux Comptes sur les conventions et engagements réglementés autorisés le 9 mars 2009**

En application de l'article L. 225-40 du Code de commerce nous avons été avisés des conventions et engagements qui ont fait l'objet de l'autorisation préalable de votre Conseil d'administration le 9 mars 2009.

Il ne nous appartient pas de rechercher l'existence éventuelle d'autres conventions et engagements mais de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles de ceux dont nous avons été avisés, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé. Il vous appartient, selon les termes de l'article R. 225-31 du Code de commerce, d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions et engagements en vue de leur approbation.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relative à cette mission. Ces diligences ont consisté à vérifier la concordance des informations qui nous ont été données avec les documents de base dont elles sont issues.

- Convention autorisée par votre Conseil d'administration du 9 mars 2009

Votre Conseil d'administration a autorisé la convention selon laquelle, conformément à l'article L. 225-38 sur renvoi de l'article L. 225-42-1 alinéa 6 du Code de commerce, la Société supprime la faculté pour la Société de libérer unilatéralement Monsieur Frédéric Rose de sa clause de non concurrence et de se libérer du paiement de l'indemnité correspondante.

Administrateur et dirigeant concerné : Monsieur Frédéric Rose

- Convention autorisée par votre Conseil d'administration du 9 mars 2009

Votre Conseil d'administration statuant en application des dispositions de l'article L. 225-42-1 du Code de commerce sur les modalités applicables en cas de départ de Monsieur Frédéric Rose, a autorisé la convention selon laquelle, en cas de révocation de son mandat social de Directeur Général, sauf faute grave ou lourde, Monsieur Frédéric Rose percevra une indemnité d'un montant brut maximal égal à quinze mois de sa rémunération fixe et variable qui sera calculée sur la base de sa rémunération brute totale (fixe et variable) au titre du dernier exercice clos à la date de la décision du Conseil d'administration le révoquant. Cette indemnité ne sera due que pour autant que Monsieur Frédéric Rose ait exercé son mandat pendant une durée comprenant au moins un exercice social à la date de sa révocation.

En application des dispositions de l'article L. 225-42-1 du Code de commerce, le paiement de cette indemnité est subordonné au respect de conditions de performance basées sur l'EBITDA et le Free Cash Flow consolidés opérationnels du Groupe, déterminées annuellement par le Conseil d'administration.

Le paiement de l'indemnité sera subordonné pour moitié à la réalisation de l'objectif d'EBITDA consolidé et pour moitié à la réalisation de l'objectif de Free Cash Flow. Aucune indemnité ne sera due si l'un de ces objectifs d'EBITDA ou de Free Cash Flow n'est pas atteint à hauteur de 80% au moins. Dans l'hypothèse où le pourcentage de réalisation d'un objectif ou des objectifs se situerait entre 80 et 100%, l'indemnité se trouverait réduite. La réalisation de chacun des objectifs d'EBITDA et de Free Cash Flow opérationnels consolidés s'appréciera, à périmètre constant, en moyenne par comparaison à la moyenne de chacun des objectifs d'EBITDA et de Free Cash Flow fixé au titre des trois derniers exercices clos à la date de la décision de révocation.

Toutefois :

- la réalisation de chacun des objectifs d'EBITDA et de Free Cash Flow opérationnels consolidés s'appréciera, à périmètre constant, en moyenne par comparaison à la moyenne de chacun des objectifs d'EBITDA et de Free Cash Flow fixé au titre des exercices 2009 et 2010 si la date de la décision de révocation est antérieure au 31 décembre 2011 ;
- la réalisation de chacun des objectifs d'EBITDA et de Free Cash Flow opérationnels consolidés s'appréciera, à périmètre constant, par comparaison aux objectifs fixés pour l'exercice 2009 si la date de la décision de révocation est antérieure au 31 décembre 2010.

Les commissaires aux comptes

Paris La Défense, le 30 avril 2009

Courbevoie, le 30 avril 2009

KPMG Audit

Mazars

Département de KPMG S.A.

Isabelle Allen

Grégoire Menou

Frédéric Allilaire

Simon Beillevaire

## Tableau de concordance AMF

Rubriques de l' Annexe 1 du règlement européen n°809/2004	Rubriques correspondantes du Rapport de gestion et mentions supplémentaires	Chapitres et sections correspondants du Rapport Annuel
1. PERSONNES RESPONSABLES		
1.1 Identité des personnes responsables de l'information		Chapitre 9
1.2 Déclaration des personnes physiques responsables		Chapitre 9
2. CONTRÔLEURS LÉGAUX DES COMPTES		
2.1 Nom et adresse		Chapitre 8, section 8.4
2.2 Détails concernant une éventuelle démission ou absence de renouvellement de mandat		N/A
3. INFORMATIONS FINANCIÈRES SÉLECTIONNÉES		
3.1 Informations historiques		Chapitre 1, section 1.1
3.2 Informations intermédiaires		N/A
4. FACTEURS DE RISQUE	Principaux risques et incertitudes (C.Com art. L. 225-100) et indications sur l'utilisation des instruments financiers par la société, lorsque cela est pertinent pour l'évaluation de son actif, son passif, de sa situation financière et de ses pertes et profits	Chapitre 1, sections 1.3 et 1.4
	Information sur les risques encourus en cas de variation de taux d'intérêt, de taux de change, de cours de bourse (Interprétation AMF)	Chapitre 7
5. INFORMATIONS CONCERNANT L'ÉMETTEUR		
5.1 Histoire et évolution de la Société		Chapitre 2, section 2.1.1
5.1.1 Raison sociale et nom commercial		Chapitre 2, section 2.1.1
5.1.2 Lieu et numéro d'enregistrement de la Société		Chapitre 2, section 2.1.1
5.1.3 Date de constitution et durée de vie de la Société		Chapitre 2, section 2.1.1
5.1.4 Siège social et forme juridique de la Société, législation régissant ses activités, son pays d'origine, l'adresse et le n° de téléphone de son siège statutaire		Chapitre 2, section 2.1.1
5.1.5 Événements importants dans le développement des activités de la Société		Chapitre 2, section 2.1.2
5.2 Investissements		Chapitre 3, section 3.11 à 3.14 Chapitre 10, section 10.2 (Note 5) Chapitre 6, section 6.8
5.2.1 Principaux investissements réalisés durant chaque exercice de la période couverte par les informations financières historiques, jusqu'à la date du document		Chapitre 10, section 10.2 (Notes 5, 13, 14 et 35)

5.2.2	Principaux investissements qui sont en cours, y compris la distribution géographique de ces investissements et leur méthode de financement		N/A
5.3.3	Renseignements concernant les principaux investissements que compte réaliser la Société à l'avenir et pour lesquels ses organes de direction ont déjà pris des engagements fermes		N/A
6.	APERCU DES ACTIVITÉS		
6.1	Principales activités		Chapitre 2, sections 2.1.3 et 2.2
6.1.1	Nature des opérations effectuées par la Société et ses principales activités		Chapitre 2, section 2.2
6.1.2	Nouveaux produits et/ou services importants lancés sur le marché		Chapitre 2, section 2.2
6.2	Principaux marchés		Chapitre 2, section 2.2
6.3	Événements exceptionnels		N/A
6.4	Dépendance éventuelle		Chapitre 3, section 3.17.2, chapitre 10, section 10.2 (Note 3.1 et Note 26.5 (g))
6.5	Éléments fondateurs de toute déclaration de l'émetteur concernant la position concurrentielle de l'émetteur		Préambule
7.	ORGANIGRAMME		Chapitre 2, section 2.3
7.1	Description sommaire		Chapitre 6, section 6.7
7.2	Liste des filiales importantes		Chapitre 6, section 6.7.4
8.	PROPRIÉTÉS IMMOBILIÈRES, USINES ET ÉQUIPEMENTS		Chapitre 2, section 2.4.1
8.1	Immobilisation corporelle importante existante ou planifiée		Chapitre 2, section 2.4
8.2	Questions environnementales pouvant influencer l'utilisation des immobilisations corporelles		Chapitre 2, section 2.4.2
		Indicateurs clés de performance de nature non financière (informations environnementales) (C.Com art. L. 225-100, al.3 et L. 225-102-1, al 5)	Chapitre 2, section 2.4.2
9.	EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DU RÉSULTAT		Rapport d'activité et des résultats des filiales (C.Com art. L.233-6)
9.1	Situation financière	Analyse objective et exhaustive de la situation financière notamment de sa situation d'endettement, au regard du volume et de la complexité des affaires (C.Com art. L. 225-100)	Chapitre 3, section 3.15
9.2	Résultat d'exploitation	Analyse objective et exhaustive de l'évolution des affaires et résultats (C.com art. L. 225-100)	Chapitre 3, section 3.15 et 3.16
9.2.1	Facteurs importants influant sensiblement sur le revenu d'exploitation		Chapitre 3, section 3.15
9.2.2	Raisons des changements importants du CA net et des produits nets		Chapitre 3, section 3.15

**TABLEAU DE CONCORDANCE AMF**

9.2.3	Stratégie ou facteur de nature gouvernementale, économique, budgétaire, monétaire ou politique ayant sensiblement ou pouvant influencer sensiblement, de manière directe ou indirecte, sur les opérations de la Société		Chapitre 3, section 3.1
10.	<b>TRESORERIE ET CAPITAUX</b>		
10.1	Capitaux de l'émetteur		Chapitre 10, section 10.2 (Note 23)
10.2	Source et montant des flux de trésorerie		Chapitre 10, section 10.1.3 et section 10.2 (Note 35)
10.3	Conditions d'emprunt et structure de financement		Chapitre 10, section 10.2 (Note 25, 26, 27)
10.4	Informations concernant toute restriction à l'utilisation des capitaux ayant influé sensiblement ou pouvant influencer sensiblement sur les opérations de l'émetteur		N/A
10.5	Sources de financement attendues		Chapitre 3, section 3.17.2
11.	<b>RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT, BREVETS ET LICENCES</b>	Activités en matière de recherche et développement (C.Com art. L. 225-100 et L 232-1, II)	Chapitre 2, section 2.2.3 Note 8
12.	<b>INFORMATION SUR LES TENDANCES</b>		
12.1	Principales tendances ayant affecté la production, les ventes et les stocks, les coûts et les prix de vente depuis la fin du dernier exercice jusqu'à la date du document d'enregistrement		Chapitre 3, section 3.20
12.2	Principales tendances, incertitude ou événement susceptible d'influencer sensiblement sur les perspectives de l'émetteur pour l'exercice en cours	Evolution prévisible et perspectives d'avenir (C.Com art. L. 232-1, II)	Chapitre 2, section 2.1.4 Chapitre 3, sections 3.2, 3.16 et 3.19
13.	<b>PRÉVISIONS OU ESTIMATIONS DU BÉNÉFICE</b>		
			N/A
14.	<b>ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE ET DIRECTION GÉNÉRALE</b>		
		Organe choisi pour exercer la direction générale de la Société (si mode de direction est modifié) (C.Com art. R.225-102)	Chapitre 4, section 4.1.1
14.1	Organes d'administration et de direction - liste des mandats exercés au cours des cinq derniers exercices, et autres informations	Liste des mandats ou fonctions exercées par chacun des mandataires sociaux durant l'exercice écoulé (C.Com art. L.225-102-1, al.4)	Chapitre 4, section 4.1.3
14.2	Conflit d'intérêt au niveau des organes d'administration et de direction		Chapitre 4, section 4.1.3.5
15.	<b>RÉMUNÉRATION ET AVANTAGES</b>		
15.1	Montant de la rémunération versée et avantages en nature	Rémunération et avantages de toute nature des mandataires sociaux (C.Com art. L. 225-102-1)	Chapitre 4, section 4.1.5 Chapitre 4, section 4.2.2
15.2	Montant total des sommes provisionnées ou constatées aux fins du versement de pensions, de retraites ou d'autres avantages		Chapitre 4, section 4.2.2
		Opérations réalisées par les dirigeants sur les titres de la société (CMF Art. L. 621-18-2)	Chapitre 4, section 4.1.3.7

		Obligation de conservation par les mandataires sociaux des actions gratuites et/ou stock options qui leur ont été attribuées (C.Com art. L.225-197-1, II al. 4 et L.225-185, al. 4)	N/A
16.	<b>FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION</b>		
16.1	Date d'expiration des mandats actuels		Chapitre 4, section 4.1.2
16.2	Contrat de service liant les membres des organes d'administration		Chapitre 4, section 4.1.3.8
16.3	Informations sur le Comité d'Audit et le Comité des Rémunérations		Chapitre 4, section 4.1.2 Chapitre 4, section 4.1.4.4
16.4	Déclaration - Gouvernement d'entreprise en vigueur dans le pays d'origine de l'émetteur		Chapitre 4, section 4.1.4.1
		Rapport du Président sur les conditions de préparation et d'organisation des travaux du Conseil d'administration et sur les procédures de contrôle interne (C.Com art. L. 225-37)	Chapitre 4, section 4.1.4 (première partie du rapport) Chapitre 8, section 8.1 (deuxième partie du rapport)
17.	<b>SALARIÉS</b>		
17.1	Nombre de salariés		Chapitre 4, section 4.3.1
17.2	Participation et stock-options	Options d'achat ou de souscription d'actions réservées au personnel salarié et aux dirigeants et autres informations (C.Com art. L. 225-197-1 et L. 225-185)	Chapitre 4, section 4.3.4
17.3	Accord prévoyant une participation des salariés au capital de l'émetteur		Chapitre 4, section 4.3.2
		État de la participation des salariés au capital social (C.Com art. L. 225-102)	Chapitre 4, section 4.3.3
		Indicateurs clés de performance de nature non financière (informations sociales) (C.Com art. L. 225-100, al. 3 et L. 225-102-1, al 5)	Chapitre 4, section 4.3
18.	<b>PRINCIPAUX ACTIONNAIRES</b>		
18.1	Actionnaires détenant plus de 5% du capital social ou de droits de vote		Chapitre 5, section 5.1.1
		Renseignements relatifs à la répartition du capital social et informations sur les franchissements de seuil déclarés à la Société (C.Com art. L. 233-13)	Chapitre 5, section 5.1.1
18.2	Existence de droits de vote différents		Chapitre 6, section 6.1.3
18.3	Contrôle de l'émetteur		Chapitre 5, section 5.1.3
18.4	Accord connu de l'émetteur dont la mise en œuvre pourrait, à une date ultérieure entraîner un changement de contrôle		N/A
19.	<b>OPÉRATIONS AVEC DES APPARENTES</b>		Chapitre 10, section 10.2 (Note 38)
20.	<b>INFORMATIONS FINANCIÈRES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIÈRE ET LES RÉSULTATS DE L'ÉMETTEUR</b>		
20.1	Informations financières historiques		Chapitre 10, sections 10.1, 10.2, 10.4 et 10.5
20.2	Informations financières pro-forma		N/A

**TABLEAU DE CONCORDANCE AMF**

20.3	Etats financiers		Chapitre 10
20.4	Vérification des informations historiques annuelles		Chapitre 10, sections 10.1, 10.2, 10.4 et 10.5
20.4.1	Déclaration attestant que les informations financières historiques ont été vérifiées		Chapitre 10, sections 10.1, 10.2, 10.7 et 10.8
20.4.2	Autres informations contenues dans le document d'enregistrement ayant été vérifiées par les contrôleurs légaux		Chapitre 8, section 8.1
20.4.3	Informations financières n'étant pas tirées des Etats financiers		N/A
20.5	Date des dernières informations financières		Chapitre 10, section 10.1.1
20.6	Informations financières intermédiaires et autres		Chapitre 3, section 3.20
20.6.1	Informations financières trimestrielles ou semestrielles publiées depuis la date des derniers états financiers vérifiés		Chapitre 3, section 3.20
20.6.2	Informations financières intermédiaires dans l'hypothèse où le document de référence a été établi plus de 9 mois après la fin du dernier exercice vérifié		N/A
20.7	Politique de distribution des dividendes		Chapitre 5, section 5.1.8
20.7.1	Montant du dividende par action pour chaque exercice de la période couverte par les informations financières historiques	Montant des dividendes et distributions au titre des trois derniers exercices (CGI Art. 243 bis)	Chapitre 5, section 5.1.8
20.8	Procédures judiciaires et d'arbitrage		Chapitre 1, section 1.4 Chapitre 10, section 10.2 (Note 37)
20.9	Changement significatif de la situation financière ou commerciale	Evénements importants survenus depuis la date de clôture (C.Com art. L. 232-1, II)	Chapitre 3, section 3.7 Chapitre 10, section 10.2 (Note 39)
		Tableau des résultats de la Société au cours des 5 derniers exercices (C.Com art. R. 225-102) et commentaires sur les résultats de l'exercice	Chapitre 10, section 10.6
21.	<b>INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES</b>		
21.1	Capital social		Chapitre 6, section 6.1
21.1.1	Montant du capital souscrit		Chapitre 6, section 6.1.1
21.1.2	Actions non représentatives du capital		Chapitre 6, section 6.1.5
21.1.3	Actions auto-détenues		Chapitre 5, section 5.1.2
		Informations sur le nombre des actions auto-détenues et sur les opérations réalisées au cours de l'exercice (C.Com art. L. 225-211)	Chapitre 5, section 5.1.2
21.1.4	Montant des valeurs mobilières convertibles, échangeables ou assorties de bons de souscription		Chapitre 5, sections 5.1.6 et 5.1.7
21.1.5	Conditions régissant tout droit d'acquisition attaché au capital souscrit mais non libéré		N/A



21.1.6	Informations sur le capital de tout membre du groupe faisant l'objet d'une option ou d'un accord prévoyant de le placer sous option	N/A
21.1.7	Historique du capital social	Chapitre 5, section 5.1.5 Chapitre 5, section 6.1.6
	Délégations accordées par l'Assemblée Générale au Conseil d'administration (C.Com art. L. 225-129-5)	Chapitre 6, section 6.1.8
	Eléments susceptibles d'avoir une incidence en cas d'offre publique (C.Com art. L. 225-100-3)	Chapitre 6, section 6.1.9
21.2	Acte constitutif et statuts	Chapitre 6, section 6.2
21.2.1	Objet social	Chapitre 6, section 6.2.1
21.2.2	Organes d'administration, de direction et de surveillance	Chapitre 4, section 4.1.1
21.2.3	Droits attachés aux actions	Chapitre 6, section 6.1.4
21.2.4	Modification des droits des actionnaires	Chapitre 6, section 6.1.2
21.2.5	Convocation des AG annuelles et AGE des actionnaires	Chapitre 6, section 6.2.3
21.2.6	Dispositions pouvant avoir effet de retarder ou empêcher un changement de contrôle	N/A
21.2.7	Franchissements de seuil	Chapitre 6, section 6.2.7
21.2.8	Modifications du capital	Chapitre 6, section 6.1.2
22.	CONTRATS IMPORTANTS	Chapitre 6, section 6.3
23.	INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DÉCLARATIONS D'EXPERTS ET DÉCLARATIONS D'INTÉRÊTS	Préambule, Chapitre 2, section 2.2
23.1	Informations sur toute déclaration ou rapport inclus dans le document	Préambule, Chapitre 2, section 2.2
23.2	Attestation portant sur les informations provenant de tierces parties	Préambule, Chapitre 2, section 2.2
24.	DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC	Chapitre 6, section 6.9
25.	INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS	Chapitre 6, section 6.8
	Information sur les prises de participation ou de contrôle sur le territoire de la République française (C.Com Art. L.233-6)	Chapitre 3, section 3.12
	Informations fiscales complémentaires (CGI Art. 34-9 et 223 quater et Art. 223 quinquies)	Chapitre 6, section 6.6

C.Com: Code de commerce  
 CMF: Code monétaire et financier  
 CGI: Code général des impôts

Le présent Rapport Annuel vaut (i) document de référence de la Société, déposé à ce titre auprès de l'Autorité des marchés financiers en application de l'article 212-13 du règlement général de l'Autorité des marchés financiers, (ii) rapport financier annuel émis en application de l'article L.451-1-2-I et II du Code monétaire et financier, (iii) rapport de gestion de Thomson S.A. et du Groupe arrêté par le Conseil d'administration de la Société en application des articles L.225-100 et suivants du Code de commerce, et (iv) rapport du Président sur les conditions de préparation et d'organisation des travaux du Conseil d'administration, sur les procédures de contrôle interne et de gestion des risques émis en application de l'article L.225-37 du Code de commerce.

En application de l'article 28 du règlement (CE) n° 809/2004 de la Commission, les informations suivantes sont incluses par référence dans le présent document de référence :


- les états financiers consolidés de l'exercice 2007 et le rapport des Commissaires aux Comptes y afférent figurant au sein du chapitre 10 « Etats financiers » du document de référence de l'exercice 2007 (pages 191 à 290), et
- les états financiers consolidés de l'exercice 2006 et le rapport des Commissaires aux Comptes y afférent figurant au sein du chapitre 6 « Informations financières concernant le patrimoine, la situation financière et le résultat du Groupe » du document de référence de l'exercice 2006 (pages 157 à 253), et
- les comptes annuels de la Société pour l'exercice 2007, ainsi que le rapport des Commissaires aux Comptes y afférent figurant au sein du chapitre 10 « Etats financiers » du document de référence de l'exercice 2007 (pages 291 à 296), et
- les comptes annuels de la Société pour l'exercice 2006, ainsi que le rapport des Commissaires aux Comptes y afférent figurant au sein du chapitre 6 « Informations financières concernant le patrimoine, la situation financière et le résultat du Groupe » du document de référence de l'exercice 2006 (pages 254 à 258).

Le document de référence de l'exercice 2007 a été déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers le 21 avril 2008 sous le n° D. 08-266.

Le document de référence de l'exercice 2006 a été déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers le 24 avril 2007 sous le n° D. 07-374.





Couverture : conception et réalisation : Publicis  
Intérieur : conception et réalisation :  Labrador 01 53 06 30 80

L'ensemble des noms suivis du signe <sup>TM</sup> et <sup>®</sup>  
sont des marques déposées par Thomson ou des tiers.

© 2008, Thomson tous droits réservés

Impression : Labrador

**Siège Social**

46, quai Alphonse Le Gallo  
92100 Boulogne-Billancourt - France  
Email: [webmaster@thomson.net](mailto:webmaster@thomson.net)  
Tel.: +33 (0)1 41 86 50 00 - Fax : +33 (0)1 41 86 58 59

**Thomson Inc**

10330 North Meridian Street  
Indianapolis, IN 46290-1024  
Tel.: +1 (317) 587 3000 - Fax: +1 (317) 587-6765

3233, East Mission Oaks Boulevard  
Camarillo, CA 93012 - United States  
Tel.: +1 (805) 445-1122 - Fax: +1 (805) 445-1141

[www.thomson.net](http://www.thomson.net)

Thomson - S.A. au capital de 1,012,087,605 euros - 333 773 174 R.C.S Nanterre