

# vivendi

30 août  
2012

RELATIONS  
INVESTISSEURS

## RESULTATS DU PREMIER SEMESTRE 2012

**IMPORTANT :**

Comptes non audités, établis selon les normes IFRS

Les investisseurs sont instamment priés de prendre connaissance de l'avertissement juridique à la fin de la présentation

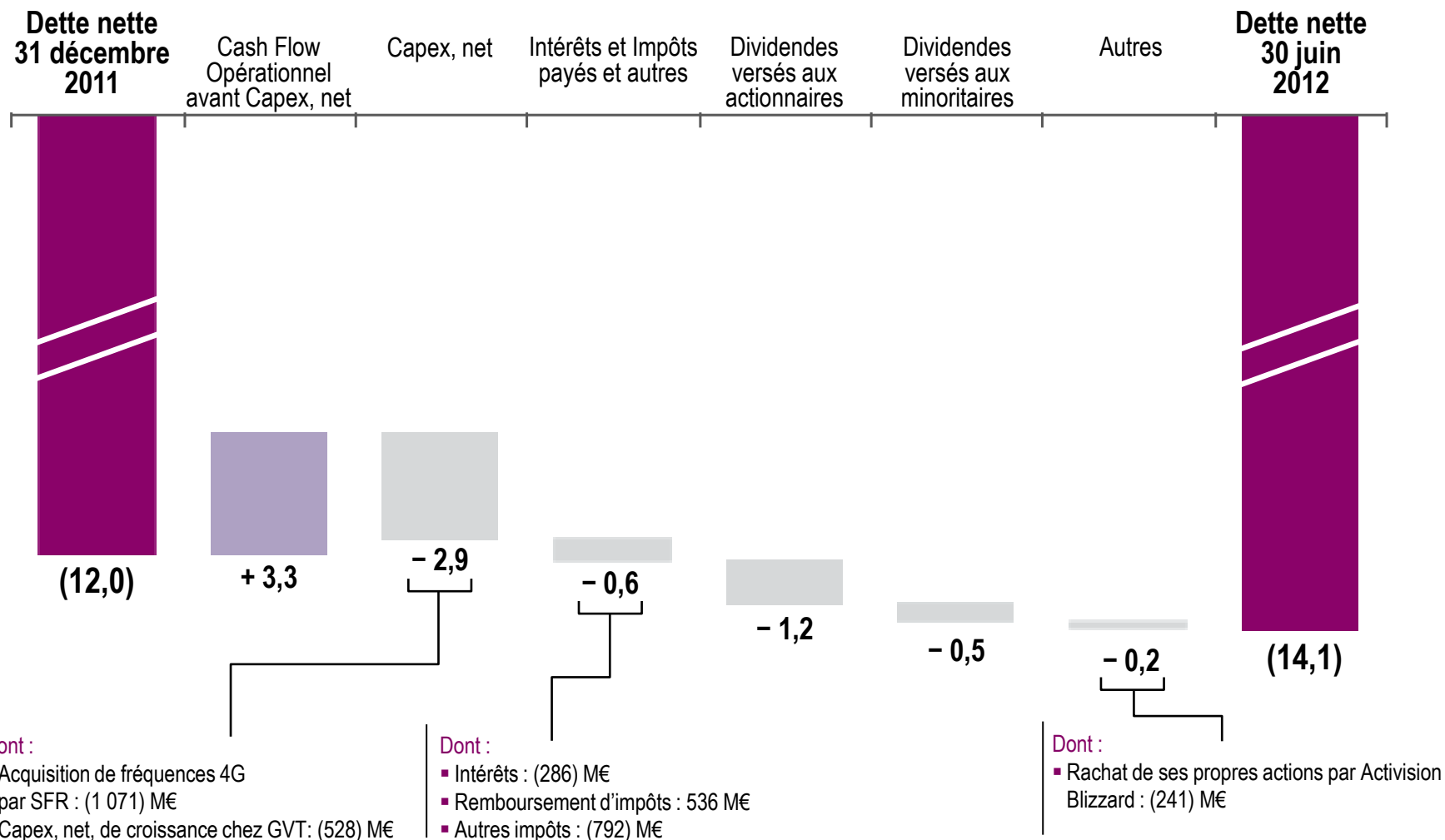
# EXECUTIVE SUMMARY

- Faits marquants du premier semestre 2012
  - ▶ Résultats en ligne avec les attentes
  - ▶ Focus sur :
    - La stabilisation commerciale et le plan d’adaptation de SFR
    - Les chantiers juridiques et réglementaires
  
- Priorités pour le Management et le Conseil de Surveillance :
  - ▶ Création de valeur pour les actionnaires et croissance du Résultat net ajusté par action
  - ▶ Engagement sur la notation de crédit BBB / Baa2
  
- Revue de la stratégie et du portefeuille d’actifs en cours :
  - ▶ Process piloté par le Directoire et le Comité stratégique du Conseil de Surveillance
  - ▶ Pas d’autre commentaire à ce stade : les décisions prises seront annoncées au cours du process

# RESULTATS S1 2012 EN LIGNE AVEC LES ATTENTES

- EBITA de 2 937 M€, en baisse de 13% en raison :
  - Des impacts calendaires défavorables chez Activision Blizzard et de la baisse de la contribution de SFR
  - Des charges de restructuration chez Maroc Telecom (72 M€)
  - Compensant la croissance de l'EBITDA de GVT, d'UMG, de Groupe Maroc Telecom et de Groupe Canal+
  
- Résultat net ajusté de 1 529 M€, en baisse de 17% en raison :
  - De la baisse de l'EBITA
  - De la hausse des frais financiers et des impôts, ces derniers reflétant l'impact du nouveau dispositif fiscal en France depuis septembre 2011
  - De la déconsolidation de notre participation dans NBC Universal
  - En partie compensées par la réduction des intérêts minoritaires essentiellement du fait de la détention à 100% de SFR
  
- Cash Flows des Opérations (CFFO) de 1 475 M€\*\*
  - CFFO avant capex de 3,3 Md€ permettant des capex\*\* de 1,8 Md€, en hausse de 227 M€ essentiellement chez GVT du fait de l'accélération du déploiement du réseau et du lancement de la télévision payante

# DETTE NETTE A FIN JUIN EN LIGNE AVEC LA PREVISION D'UNE DETTE NETTE DE MOINS DE 14 Md€ A FIN 2012\*



# REFINANCEMENT ACTIF GRACE AU SOUTIEN DES MARCHES

- Plusieurs opérations de refinancement depuis le début de 2012...
  - Mise en place de deux lignes de crédit bancaire d'une durée de 5 ans pour un montant cumulé de 2,6 Md€\*
  - Emission d'emprunts obligataires pour 1,55 Md€ dont 1,25 Md€ avec une maturité de 5,5 ans et 0,3 Md€ avec une maturité de 9 ans
  - Emission d'emprunts obligataires pour 2 Md\$ avec des maturités allant de 3 ans à 10 ans, et rachat de l'émission obligataire de 700 M\$ à 5,75% à échéance avril 2013
- ... Et, en outre, signature d'un engagement de la part d'un groupe de banques d'émettre la sureté requise pour faire appel du jugement dans le litige avec Liberty Media
  - ▶ **Maintien de la notation BBB / Baa2 depuis 2005**
  - ▶ **Maturité économique moyenne de la dette : 4,7 années\*\* vs. 4,0 années fin 2011**
  - ▶ **65% de la dette émise en obligations\*\* vs. 59% fin 2011**
  - ▶ **2,8 Md€ de lignes de crédit disponibles\*\*\*, après remboursement d'obligations pour 1 Md€ en juillet 2012, et paiement de ~1,25 Md€ à Citi pour EMI Recorded Music**

\* 1,1 Md€ en janvier 2012 pour le refinancement de la ligne de crédit de 1,5 Md€ à échéance décembre 2012 et du crédit syndiqué de 0,5 Md€ à échéance mars 2012, et 1,5 Md€ en mai 2012 pour le refinancement de la ligne de crédit de 1,7 Md€ à échéance août 2013, de la ligne de crédit de 1,0 Md€ à échéance février 2013, et de la ligne de crédit de 0,3 Md€ à échéance août 2012

\*\* Au 30 juin 2012

\*\*\* Pro forma, au 27 août 2012

# AMELIORATION SIGNIFICATIVE DES RESULTATS COMMERCIAUX DE SFR AU T2 COMPARES AU T1

- +122 k abonnés Mobile au T2, après -274 k au T1 :
  - Croissance de la pénétration smartphone : 46% fin juin 2012, +12 pts sur un an
  - Base d'abonnés Mobile à 16 414 k à fin juin, +2,3% sur un an, représentant 79% de la base de clients Mobile (+2,8 pts sur un an)
  
- +22 k abonnés Internet Haut-Débit au T2, après -25 k au T1, suite au plan de relance commerciale
  - Base d'abonnés Internet Haut-Débit à 5 016 k à fin juin
  
- Retour à la croissance des bases d'abonnés Mobile et Internet Haut-Débit

# OBJECTIFS DU PLAN D'ADAPTATION DE SFR

- Réduction significative des coûts opérationnels\* annuels de ~500 M€ (-25%) d'ici fin 2014
  - Un processus global à travers toute l'organisation SFR : ~60 chantiers verticaux et ~20 horizontaux
  - Préservation des budgets de publicité et opérations marketing ciblées segmentées
  - Poursuite de l'optimisation du maillage des boutiques
    - ▶ Premiers effets des économies en 2012, plein effet à partir de fin 2014
  
- De plus, économies significatives attendues sur les coûts variables\* d'ici fin 2014
  
- Réduction des investissements à 1,4-1,5 Md€ d'ici 2014 tout en préservant l'avenir par des investissements significatifs dans la 4G LTE

# AVANCEMENT DES ACQUISITIONS ANNONCÉES EN 2011

**ACQUISITION DE EMI RECORDED  
MUSIC PAR VIVENDI ET UMG**

USA } **Décision de la Concurrence**  
Europe } **attendue au T3 2012**  
Japon

**ACQUISITION DES CHÂÎNES DIRECT8 /  
DIRECT STAR PAR GROUPE CANAL+**

Autorisation de l'Autorité de la Concurrence :  
**Reçue le 23 juillet 2012**  
Autorisation du CSA :  
**Décision attendue en septembre 2012**

**FUSION DES ACTIVITES DE TV A  
PEAGE DE CANAL+ ET DE « N »  
EN POLOGNE**

**Décision de la Concurrence**  
**attendue au T4 2012**



# LITIGES : PRESERVATION ACTIVE DES INTERETS DES ACTIONNAIRES DE VIVENDI

## Fusion CanalSat / TPS

Vivendi et Groupe Canal+ ont déposé des recours, contre les décisions de l'Autorité de la concurrence du 20 septembre 2011 et du 23 juillet 2012 devant le Conseil d'Etat. Ils ont également soulevé deux questions prioritaires de constitutionnalité relatives à la décision du 20 septembre 2011 que le Conseil d'Etat, compte tenu de leur caractère sérieux, a transmises au Conseil constitutionnel.

## Plainte de Liberty Media

Le 25 juin 2012, un jury a prononcé des dommages d'un montant de 765 M€ à l'encontre de Vivendi dans un procès intenté par Liberty Media Corporation, sur la base du contrat conclu entre Vivendi et Liberty Media en mai 2002. Vivendi est convaincu qu'il existe de nombreux motifs d'interjeter appel et continue à user de toutes les voies de recours afin de faire annuler la décision et réduire le montant des dommages. A ce stade, aucune provision n'a été constituée dans les comptes.

# CONCLUSION

- Résultats S1 en ligne avec les attentes, confortant nos prévisions 2012
  - ▶ Résultat net ajusté supérieur à 2,5 Md€, avant impact des opérations annoncées au S2 2011 et charges de restructuration dans les activités de télécoms
  - ▶ Dette nette inférieure à 14,0 Md€\* à fin 2012
  - ▶ Dividendes en numéraire représentant environ 45% à 55% du Résultat net ajusté (versés en 2013)
  
- Priorités :
  - ▶ Création de valeur pour les actionnaires et croissance du Résultat net ajusté par action
  - ▶ Engagement sur la notation de crédit BBB / Baa2 et préservation de la valeur pour les porteurs d'obligation. Ainsi, toute cession d'actif devrait conduire au désendettement requis
  
- Revue de la stratégie et du portefeuille d'actifs en cours
  - ▶ Pas d'autre commentaire à ce stade
  
- Bénéfices à long terme du plan d'adaptation de SFR et des acquisitions annoncées en 2011\*

# vivendi







**ANNEXES**

Revue des métiers

# S1 AU-DESSUS DES ATTENTES, RELEVEMENT DE PREVISIONS

| IFRS<br>En millions d'euros | S1 2012      | S1 2011      | Variation      | Change constant |
|-----------------------------|--------------|--------------|----------------|-----------------|
| <b>Chiffre d'affaires</b>   | <b>1 731</b> | <b>1 857</b> | <b>- 6,8%</b>  | <b>- 13,6%</b>  |
| Activision                  | 1 199        | 1 154        | + 3,9%         | - 3,6%          |
| Blizzard                    | 446          | 604          | - 26,2%        | - 31,9%         |
| Distribution                | 86           | 99           | - 13,1%        | - 18,4%         |
| <b>EBITA</b>                | <b>572</b>   | <b>833</b>   | <b>- 31,3%</b> | <b>- 35,6%</b>  |
| Activision                  | 415          | 552          | - 24,8%        | - 29,2%         |
| Blizzard                    | 157          | 281          | - 44,1%        | - 48,3%         |
| Distribution                | -            | -            |                |                 |

## PERSPECTIVES 2012 RELEVÉES

EBITA de l'ordre de 800 M€  
(vs. supérieur à 750 M€)

### FAITS MARQUANTS

- **Activision Blizzard a réalisé les trois meilleures ventes de jeux en Amérique du Nord et en Europe en magasins\* avec *Skylanders Spyro's Adventures*, *Diablo III* et *Call of Duty Modern Warfare 3***
  - *Diablo III* a été le 14ème jeu leader pour PC lancé par Blizzard, et a établi un nouveau record pour un jeu PC\* avec 3,5 M de jeux vendus dès les premières 24 heures, et plus de 4,7 M de joueurs au total\*\*
  - *World of Warcraft* reste le #1 des MMORPG par abonnement avec environ 9,1 M d'abonnés au 30 juin 2012, et *Call of Duty Elite* comptait plus de 12 M d'utilisateurs en juillet 2012
  - Maintien d'une contribution importante du numérique dans les ventes à 29% du chiffre d'affaires (49% en non-GAAP)
  - Le solde de marge opérationnelle différée au bilan s'élève à 655 M€ au 30 juin 2012 vs. 378 M€ au 30 juin 2011 et 913 M€ au 31 décembre 2011
- **Activision Blizzard a acheté 26 M de ses propres actions pour un montant de 315 M\$ et a versé un dividende par action de 0,18 \$ en numéraire le 16 mai 2012 (+9% vs. 2011). Vivendi détient ~62% d'Activision Blizzard au 30 juin 2012**

\* Jusqu'au 30 juin 2012, incluant les packs d'accessoires et les figurines, en dollars, selon The NPD Group, Chart-Track, GfK, et les estimations d'Activision Blizzard

\*\*\* 1,2 M de joueurs à *Diablo III* ont reçu le jeu dans le cadre de leur abonnement annuel à WOW

| Chiffre d'affaires net non-GAAP* par mode de distribution - En millions de dollars | S1 2012      | S1 2011      | Variation  |
|--|--------------|--------------|------------|
| Ventes physiques   | 733          | 453          | 62%        |
| Ventes numériques en ligne**   | 796          | 864          | -8%        |
| <b>Sous-total Activision et Blizzard</b>   | <b>1 529</b> | <b>1 317</b> | <b>16%</b> |
| Distribution   | 112          | 137          | -18%       |
| <b>Total Chiffre d'affaires net non-GAAP</b>                                       | <b>1 641</b> | <b>1 454</b> | <b>13%</b> |

| Non-GAAP*<br>En millions de dollars | S1 2012      | S1 2011      | Variation  |
|-------------------------------------|--------------|--------------|------------|
| Activision                          | 645          | 646          | 0%         |
| Blizzard                            | 884          | 671          | 32%        |
| Distribution                        | 112          | 137          | -18%       |
| <b>Chiffre d'affaires net</b>       | <b>1 641</b> | <b>1 454</b> | <b>13%</b> |
| Activision                          | (70)         | 78           |            |
| Blizzard                            | 460          | 306          | 50%        |
| Distribution                        | -            | -            |            |
| <b>Résultat Opérationnel</b>        | <b>390</b>   | <b>384</b>   | <b>2%</b>  |
| Marge opérationnelle                | 23,8%        | 26,4%        | -2,6 pts   |

| Chiffre d'affaires net non-GAAP* par plateforme - En millions de dollars | S1 2012      | S1 2011      | Variation  |
|--|--------------|--------------|------------|
| Abonnements en ligne***  | 448          | 631          | -29%       |
| PC et autres   | 704          | 82           | 759%       |
| Console  | 338          | 547          | -38%       |
| Terminaux portables  | 39           | 57           | -32%       |
| <b>Sous-total Activision et Blizzard</b>                                 | <b>1 529</b> | <b>1 317</b> | <b>16%</b> |
| Distribution   | 112          | 137          | -18%       |
| <b>Total Chiffre d'affaires net non-GAAP</b>                             | <b>1 641</b> | <b>1 454</b> | <b>13%</b> |

| Perspectives 2012                  | Non-GAAP* | US GAAP*  |
|------------------------------------|-----------|-----------|
| <b>Chiffre d'affaires net</b>      | 4,63 Md\$ | 4,33 Md\$ |
| <b>Bénéfice par action (dilué)</b> | 0,99 \$   | 0,69 \$   |

\* Se reporter à la page 43 pour les définitions et les avertissements juridiques. Information datant du 2 août 2012 et non mise à jour. Se reporter à la présentation des résultats T2 & S1 2012 d'Activision Blizzard du 2 août 2012

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

\*\*\* Comprend tous les revenus générés par les produits *World of Warcraft*, y compris les abonnements, les boîtes de jeux, les packs d'expansion, les redevances de licences et les services à valeur ajoutée, ainsi que les revenus liés aux adhésions à *Call of Duty Elite*



# RECONCILIATION IFRS

IFRS

| <i>En millions</i>  | <b>S1 2012</b>  |
|---|-----------------|
| <b>Chiffre d'affaires net non-GAAP</b>  | <b>1 641 \$</b> |
| Variation des produits constatés d'avance (a)   | 606 \$          |
| <b>Chiffre d'affaires net en US GAAP tel que publié par Activision Blizzard</b>         | <b>2 247 \$</b> |
| <b>Réconciliation US GAAP et IFRS</b>   | <b>-</b>        |
| <b>Chiffre d'affaires net en IFRS (en millions de dollars)</b>                          | <b>2 247 \$</b> |
| Conversion en euros des données en dollars  |                 |
| <b>Chiffre d'affaires net en IFRS (en millions d'euros), tel que publié par Vivendi</b> | <b>1 731 €</b>  |

| <i>En millions</i>   | <b>S1 2012</b> |
|--|----------------|
| <b>Résultat opérationnel non-GAAP</b>  | <b>390 \$</b>  |
| Variation des produits constatés d'avance et des coûts des ventes associés (a)                                     | 407 \$         |
| Rémunérations fondées sur des instruments de capitaux propres  | (52) \$        |
| Amortissements des actifs incorporels et dépréciations d'écarts d'acquisition liés aux regroupements d'entreprises | (5) \$         |
| <b>Résultat opérationnel en US GAAP tel que publié par Activision Blizzard</b>                                     | <b>740 \$</b>  |
| <b>Réconciliation US GAAP et IFRS</b>  | <b>-</b>       |
| <b>Résultat opérationnel en IFRS</b>   | <b>740 \$</b>  |
| Amortissements des actifs incorporels et dépréciations d'écarts d'acquisition liés aux regroupements d'entreprises | 5 \$           |
| Autres   | -              |
| <b>EBITA en IFRS (en millions de dollars)</b>  | <b>745 \$</b>  |
| Conversion en euros des données en dollars   |                |
| <b>EBITA en IFRS (en millions d'euros), tel que publié par Vivendi</b>   | <b>572 €</b>   |

IFRS

Se reporter à la page 43 pour les définitions

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

# RESULTATS TIRES PAR LA CROISSANCE DU NUMERIQUE

| En millions d'euros - IFRS    | S1 2012 | S1 2011 | Variation | Change constant |
|-------------------------------|---------|---------|-----------|-----------------|
| Chiffre d'affaires            | 1 922   | 1 863   | + 3,2%    | - 1,0%          |
| EBITA                         | 156     | 132     | + 18,2%   | + 15,3%         |
| dont coûts de restructuration | (33)    | (37)    |           |                 |

## PERSPECTIVES 2012 CONFIRMÉES

Marge d'EBITA à deux chiffres  
à périmètre constant\*

\* Hors opérations annoncées au S2 2011

### FAITS MARQUANTS

- **Chiffre d'affaires portée par l'amélioration des tendances dans la musique enregistrée**
  - Lancements réussis de Lana Del Rey et de Gotye, et plusieurs sorties significatives (dont Justin Bieber, Madonna et Nicki Minaj)
  - Le S1 2011 avait bénéficié du succès de l'album *Born This Way* de Lady Gaga
  - Chiffre d'affaires numérique en hausse de 8,9% (à change constant) à plus de 40% du chiffre d'affaires de la musique enregistrée
- **Croissance de l'EBITA et amélioration de de la marge**
  - Mix d'activité favorable
  - Attention continue portée à la gestion des coûts avec notamment l'impact du plan de réduction de coûts de plus de 100 M€ mis en œuvre en 2011

**Musique enregistrée : meilleures ventes\***

| Millions d'unités   | S1 2012     |                     | S1 2011      |
|---------------------|-------------|---------------------|--------------|
| Madonna             | 2,2         | Lady Gaga           | 5,7          |
| Justin Bieber       | 2,1         | Rihanna             | 1,7          |
| Lana Del Rey        | 1,9         | Justin Bieber       | 1,4          |
| Lionel Richie       | 1,5         | Jennifer Lopez      | 0,9          |
| Gotye               | 1,4         | Jessie J            | 0,9          |
| <b>Top 5 Albums</b> | <b>~9,1</b> | <b>Top 5 Albums</b> | <b>~10,6</b> |

| CA de la musique enregistrée | S1 2012 | S1 2011 |
|------------------------------|---------|---------|
| Europe                       | 39%     | 40%     |
| Amérique du Nord             | 38%     | 36%     |
| Asie                         | 16%     | 16%     |
| Reste du monde               | 7%      | 8%      |

| En millions d'euros - IFRS              | S1 2012      | Change constant |
|---|--------------|-----------------|
| Ventes physiques                        | 700          | - 8,7%          |
| Ventes numériques                       | 622          | + 8,9%          |
| Redevances et autres                    | 209          | + 0,2%          |
| <b>Musique enregistrée</b>              | <b>1 531</b> | <b>- 1,0%</b>   |
| Edition musicale                        | 304          | + 2,2%          |
| Merchandising et autres                 | 103          | - 12,7%         |
| Elimination des opérations intersegment | (17)         |                 |
| <b>Chiffre d'affaires</b>               | <b>1 922</b> | <b>- 1,0%</b>   |

**PROGRAMME DE SORTIES 2012\*\***

|                  |                 |
|------------------|-----------------|
| Alejandro Sanz   | Mumford & Sons  |
| Carly Rae Jepsen | NE-YO           |
| David Garrett    | No Doubt        |
| Diana Krall      | Nolwenn Leroy   |
| Ellie Goulding   | Robbie Williams |
| Eros Ramazzotti  | Rod Stewart     |
| Florent Pagny    | Rolling Stones  |
| Girls Generation | Taylor Swift    |
| Jovanotti        | The Killers     |
| Mark Knopfler    | The Wanted      |
| Mika             | Will.i.am       |



# AMELIORATION DES RESULTATS COMMERCIAUX AU T2

| En millions d'euros - IFRS  | S1 2012      | S1 2011      | Variation      |
|-----------------------------|--------------|--------------|----------------|
| <b>Chiffre d'affaires</b>   | <b>5 761</b> | <b>6 120</b> | <b>- 5,9%</b>  |
| Mobile                      | 3 881        | 4 257        | - 8,8%         |
| Internet Haut Débit et Fixe | 1 981        | 2 001        | - 1,0%         |
| Intercos                    | (101)        | (138)        |                |
| <b>EBITDA</b>               | <b>1 848</b> | <b>1 945</b> | <b>- 5,0%</b>  |
| Charges de restructuration  | (11)         | (9)          |                |
| Amortissement et autres     | (724)        | (695)        |                |
| <b>EBITA</b>                | <b>1 113</b> | <b>1 241</b> | <b>- 10,3%</b> |

## PERSPECTIVES 2012 CONFIRMÉES

Baisse de 12% à 15% de l'EBITDA\*

CFFO proche de 1,7 Md€ \*\*

Plan d'action pluriannuel  
en cours de mise en œuvre et d'exécution

\* Hors éléments positifs non récurrents, l'EBITDA s'élève à 3 707 M€ en 2011

\*\* Hors acquisition de fréquences pour 1 071M€

### FAITS MARQUANTS

- **Amélioration significative des résultats commerciaux au T2 vs. T1**, avec un retour à la croissance du nombre d'abonnés Mobile et Internet Haut-Débit
  - +122 k abonnés Mobile au T2 après -274 k au T1 grâce à une amélioration de la tendance des recrutements des clients Grand Public et aux bonnes performances de l'activité Entreprise et MtoM
  - +22 k abonnés Internet Haut-Débit au T2 après -25 k au T1, suite à la mise en œuvre du plan de relance commerciale
  - 1,6 M clients 4P (« Multi-packs convergents ») à fin juin 2012
- **Chiffre d'affaires Services mobiles de 3 663 M€, -2,0%** hors impacts réglementaires, en raison des premiers effets de la baisse de prix, qui font plus que compenser les bénéfices de la pénétration croissante des smartphones (46%\* fin juin 2012, +12 pts sur un an)
- **EBITDA en recul de 5%**, la baisse du chiffre d'affaires étant partiellement compensée par les premiers effets du plan d'adaptation

| <i>IFRS - en millions d'euros</i>              | S1 2012      | S1 2011      | Variation     | Variation hors impacts réglementaires* |
|--|--------------|--------------|---------------|--|
| Chiffre d'affaires services mobiles            | 3 663        | 4 008        | - 8,6%        | - 2,0%                                 |
| <i>Dont chiffre d'affaires données mobiles</i> | 1 402        | 1 363        | + 2,9%        |  |
| Ventes d'équipement, nettes                    | 218          | 249          | - 12,4%       |  |
| <b>Activité Mobile</b>                         | <b>3 881</b> | <b>4 257</b> | <b>- 8,8%</b> | <b>- 2,5%</b>                          |
| <b>Activité Internet haut débit et fixe</b>    | <b>1 981</b> | <b>2 001</b> | <b>- 1,0%</b> | <b>- 0,2%</b>                          |
| Elimination des opérations intersegments       | (101)        | (138)        |               |  |
| <b>Chiffre d'affaires total</b>                | <b>5 761</b> | <b>6 120</b> | <b>- 5,9%</b> | <b>- 1,7%</b>                          |

+1,6% pour Internet haut débit grand public

\* Baisses tarifaires décidées par les régulateurs :

- baisse de 33% des prix régulés de terminaison d'appels mobile intervenue le 1<sup>er</sup> juillet 2011 puis de 25% le 1<sup>er</sup> janvier 2012 ;
- baisse de 25% des prix des terminaisons d'appels SMS intervenue le 1<sup>er</sup> juillet 2011 ;
- baisse de tarifs en itinérance mobile ;
- baisse de 40% des prix régulés des terminaisons d'appels fixe intervenue le 1<sup>er</sup> octobre 2011.



|   | S1 2012      | S1 2011      | Variation        |
|---|--------------|--------------|------------------|
| <b>MOBILE</b>                                 |              |              |                  |
| Clients (en '000)*                            | 20 790       | 21 059       | - 1,3%           |
| Clients abonnés (en '000)*                    | 16 414       | 16 041       | + 2,3%           |
| <i>Proportion de clients abonnés*</i>         | <i>79,0%</i> | <i>76,2%</i> | <i>+ 2,8 pts</i> |
| Pénétration des smartphones **                | 46%          | 34%          | + 12 pts         |
| Part de marché en base clients (%)*           | 29,5%        | 31,9%        | - 2,4 pts        |
| ARPU mixte sur 12 mois glissants (€/an)***    | 364          | 396          | - 8,1%           |
| ARPU abonnés sur 12 mois glissants (€/an)***  | 442          | 487          | - 9,2%           |
| ARPU prépayés sur 12 mois glissants (€/an)*** | 126          | 145          | - 13,1%          |
| Coût d'acquisition en % du C.A. services      | 6,7%         | 7,2%         | - 0,5 pt         |
| Coût de rétention en % du C.A. services       | 7,5%         | 7,5%         | -                |
| <b>INTERNET HAUT DEBIT ET FIXE</b>            |              |              |                  |
| Clients Internet haut débit (en '000)****     | 5 016        | 4 983        | + 0,7%           |

\* Hors clients MVNO

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

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

\*\*\*\* Le parc Internet haut débit s'établissait au 31 décembre 2011 à 5,019 millions de clients suite à la sortie du périmètre de consolidation des clients Akéo 1P et 2P.



# PLAN D'ADAPTATION : OBJECTIF D'UNE BAISSSE DE ~500 M€ DES COÛTS OPERATIONNELS D'ICI FIN 2014

## STRUCTURE DE COÛTS DE SFR

## REEL 2011

## DRIVERS

### 1. Coûts d'interconnexion

~3,0 Md€

- Base de clients et volumes de trafic
- Décisions réglementaires (niveau et asymétrie des tarifs de terminaison, roaming...)

**2. Coûts directement liés au chiffre d'affaires** (contenus, licences, taxes) **et coûts commerciaux** (commissions aux revendeurs sur acquisition/rétention, subventions sur les terminaux, relations clients, facturation, recouvrement...)

~2,9 Md€

- Base de clients et chiffre d'affaires
- Volume d'actes commerciaux (recrutements bruts, renouvellements de terminaux)
- Optimisation des canaux de vente et de contact avec les clients : physique (« Espace SFR » / grande distribution / autres points de vente), web, centres d'appels...
- Nature des ventes : avec terminal ou SIM-only
- Numérisation des actes et des factures

**3. Coûts opérationnels** (coûts réseau / SI, salaires et sous-traitants – techniciens, marketing et commerciaux, équipes de support –, taxes...)

~2,1 Md€

- Analyse de la valeur, renégociation avec les tiers, efficacité opérationnelle

~8,0 Md€

# RESULTATS EN LIGNE AVEC LES OBJECTIFS

| En millions d'euros - IFRS | S1 2012      | S1 2011      | Variation      | Change constant |
|----------------------------|--------------|--------------|----------------|-----------------|
| <b>Chiffre d'affaires</b>  | <b>1 363</b> | <b>1 361</b> | <b>+ 0,1%</b>  | <b>- 0,8%</b>   |
| Maroc                      | 1 067        | 1 115        | - 4,3%         | - 5,3%          |
| International              | 313          | 256          | + 22,3%        | + 21,7%         |
| Intercos                   | (17)         | (10)         |                |                 |
| <b>EBITDA</b>              | <b>751</b>   | <b>729</b>   | <b>+ 3,0%</b>  | <b>+ 2,0%</b>   |
| Maroc                      | 614          | 638          | - 3,8%         | - 4,6%          |
| International              | 137          | 91           | + 50,5%        | + 49,1%         |
| <b>EBITA</b>               | <b>463</b>   | <b>531</b>   | <b>- 12,8%</b> | <b>- 13,7%</b>  |
| Maroc                      | 393          | 495          | - 20,6%        | - 21,5%         |
| International              | 70           | 36           | + 94,4%        | + 92,8%         |

## PERSPECTIVES 2012 CONFIRMÉES\*

Marge d'EBITA d'environ 38%  
CFFO stable en 2012 vs. 2011 en dirhams

\* Hors charges de restructuration

### FAITS MARQUANTS

- **Chiffre d'affaires solide, soutenu par la croissance des bases clients et des usages mobile**
  - Au Maroc : chiffre d'affaires mobile sortant en légère croissance grâce à une hausse de 40% des usages, malgré un environnement concurrentiel intense
  - Dynamisme des activités à l'International : base clients en hausse de 37%
- **Les excellents résultats de l'international compensent l'érosion au Maroc**
  - Croissance de l'EBITDA et marge en progression de 1,5 pt à 55,1%, portée par le Maroc et l'International
  - Charges de restructuration (72 M€) au titre du plan de départs volontaires au Maroc, initié au T2
  - Marge d'EBITA de 39,3% avant restructurations, en hausse de 0,3 pt
  - CFFO en hausse de 17% à 490 M€
- **En mai, paiement du dividende représentant 100% du Résultat net distribuable 2011, dont 391 M€ à Vivendi**



| MAROC                               | S1 2012 | S1 2011 |
|-------------------------------------|---------|---------|
| Clients mobiles (en '000)           | 17 385  | 16 994  |
| Clients mobiles postpayés (en '000) | 1 130   | 934     |
| ARPU mobile (dirhams/client/mois)   | 81      | 86      |
| Nombre de lignes fixes (en '000)    | 1 245   | 1 234   |
| Parc Internet Haut Débit* (en '000) | 630     | 528     |

| <i>En milliers</i>       | 30 juin 2012 | 30 juin 2011 |
|--------------------------|--------------|--------------|
| <b>Mauritanie</b>        |              |              |
| Clients mobiles          | 1 956        | 1 827        |
| Lignes fixes             | 41           | 41           |
| Parc Internet Haut Débit | 7            | 7            |
| <b>Burkina Faso</b>      |              |              |
| Clients mobiles          | 3 574        | 2 796        |
| Lignes fixes             | 143          | 143          |
| Parc Internet Haut Débit | 31           | 29           |
| <b>Gabon</b>             |              |              |
| Clients mobiles          | 714          | 448          |
| Lignes fixes             | 18           | 24           |
| Parc Internet Haut Débit | 7            | 22           |
| <b>Mali</b>              |              |              |
| Clients mobiles          | 5 377        | 3 284        |
| Lignes fixes             | 95           | 87           |
| Parc Internet Haut Débit | 41           | 28           |

# CROISSANCE SOUTENUE ET MARGE TELECOM EN HAUSSE

| En millions d'euros - IFRS | S1 2012    | S1 2011    | Variation      | Change Constant |
|----------------------------|------------|------------|----------------|-----------------|
| <b>Chiffre d'affaires</b>  | <b>853</b> | <b>682</b> | <b>+ 25,1%</b> | <b>+ 31,4%</b>  |
| Télécoms                   | 829        | 682        | + 21,6%        | + 27,6%         |
| Télévision payante         | 24         | -          |                |                 |
| <b>EBITDA</b>              | <b>346</b> | <b>285</b> | <b>+ 21,4%</b> | <b>+ 27,3%</b>  |
| Marge d'EBITDA             | 40,6%      | 41,8%      | - 1,2 pt       |                 |
| Télécoms                   | 357        | 288        | + 24,0%        | + 30,2%         |
| Télévision payante         | (11)       | (3)        |                |                 |
| <b>EBITA</b>               | <b>223</b> | <b>187</b> | <b>+ 19,3%</b> | <b>+ 25,3%</b>  |

## PERSPECTIVES 2012 REVISEES

Croissance du CA supérieure à 30% (vs. autour de 35%)  
à change constant

Marge d'EBITDA légèrement supérieure à 40%  
(vs. autour de 40%)

(incl. l'impact du lancement de la TV à péage)

Capex proches de 1 Md€

EBITDA – Capex : point mort pour les Télécoms

### FAITS MARQUANTS

- **CA : +42% à change constant, hors impact du changement de politique de TVA vs. S1 2011**, grâce à l'extension du réseau, la pénétration accrue des couplages dans la base clients et l'offre de TV à péage, malgré un environnement concurrentiel difficile :
  - 1 088 k nouvelles lignes en service\* (LIS) au S1 2012, soit 7,4 M LIS \* à fin juin 2012, +41% sur un an
  - 77% de la base d'abonnés a un débit de 10 Mb/s ou plus, 51% des ventes du S1 ont des débits de 15 Mb/s ou plus
  - 57% des recrutements TV à péage du S1 sont de nouveaux clients GVT\*\* qui ont choisi une offre « triple-play », le solde des recrutements concernent la base existante
- **Lancement réussi de l'offre de télévision à péage : montée en puissance en ligne avec l'objectif de 400 k clients à fin 2012**
  - 203 k clients à la fin juin 2012, représentant une pénétration de 10% de la base de clients haut débit\*\*, et 11% de part de marché ventes nettes du marché de la télévision à péage au Brésil au T2 2012\*\*\*
- **Marge d'EBITDA supérieure à 40% grâce à l'amélioration de la marge des Télécoms à 43,1% (+0,9 pt vs. S1 2011)** bénéficiant de la part accrue du segment haut débit (91% de la base clients grand public\*\* avec des forfaits internet haut débit) et de l'optimisation des coûts

| En milliers                       | 30 juin 2012 | 30 juin 2011 | Variation |
|-----------------------------------|--------------|--------------|-----------|
| Nombre de lignes raccordées       | 8 376        | 6 247        | + 34,1%   |
| Nombre de lignes en service (LIS) | 7 617        | 5 253        | + 45,0%   |
| Grand public & PME*               | 5 014        | 3 716        | + 34,9%   |
| Voix                              | 3 073        | 2 331        | + 31,8%   |
| Internet Haut Débit               | 1 941        | 1 385        | + 40,1%   |
| Offres ≥ 10 Mbits/s               | 77%          | 69%          | + 8 pts   |
| Télévision payante                | 203          | -            |           |
| Entreprises                       | 2 400        | 1 537        | + 56,1%   |

| En millions de reals brésiliens - IFRS | S1 2012 | S1 2011 | Variation |
|--|---------|---------|-----------|
| Chiffre d'affaires                     | 2 052   | 1 563   | + 31,3%   |
| Voix                                   | 1 263   | 953     | + 32,5%   |
| Télévision payante                     | 59      | -       |           |
| Services de Nouvelle Génération        | 730     | 610     | + 19,7%   |
| Entreprises Data                       | 128     | 115     | + 11,3%   |
| Internet Haut Débit                    | 569     | 465     | + 22,4%   |
| Voix sur IP                            | 33      | 30      | + 10,0%   |

| En milliers         | S1 2012 | S1 2011 | Variation |
|---------------------|---------|---------|-----------|
| Ventes Nettes       | 1 259   | 1 021   | + 23,3%   |
| Grand public & PME* | 642     | 681     | - 5,7%    |
| Voix                | 363     | 391     | - 7,2%    |
| Internet Haut Débit | 279     | 290     | - 3,8%    |
| Télévision payante  | 171     | -       |           |
| Entreprises         | 446     | 340     | + 31,2%   |

| En reals brésiliens par mois               | S1 2012 | S1 2011 | Variation |
|--|---------|---------|-----------|
| CA par ligne Voix Grand public & PME       | 66,8    | 67,4    | - 0,9%    |
| CA par ligne Haut Débit Grand public & PME | 52,1    | 61,9    | - 15,8%   |

+4,4% hors impact du changement de politique de TVA vs. S1 2011

# PORTEFEUILLE ET C.A. EN CROISSANCE ROBUSTE

| En millions d'euros - IFRS | S1 2012      | S1 2011      | Variation     | Change constant |
|----------------------------|--------------|--------------|---------------|-----------------|
| <b>Chiffre d'affaires</b>  | <b>2 470</b> | <b>2 392</b> | <b>+ 3,3%</b> | <b>+ 3,7%</b>   |
| dont Canal+ France         | 2 064        | 2 018        | + 2,3%        | + 2,3%          |
| <b>EBITA</b>               | <b>483</b>   | <b>495</b>   | <b>- 2,4%</b> | <b>- 2,0%</b>   |
| dont Canal+ France         | 448          | 461          | - 2,8%        | - 2,8%          |

## PERSPECTIVES 2012 CONFIRMÉES

Légère hausse de l'EBITA  
à périmètre constant\*

\* Hors opérations annoncées au S2 2011

### FAITS MARQUANTS

- **Solide croissance du chiffre d'affaires de 3,7% à change constant au S1** grâce à :
  - Croissance de la télévision à péage dans tous les territoires : France métropolitaine, Outre-Mer, Afrique, Pologne et Vietnam, ainsi que des revenus publicitaires de la télévision gratuite (+5%)
  - Impact négatif de la hausse de la TVA sur le chiffre d'affaires et l'EBITA de Canal+ France : ~(-20) M€
  - Croissance nette du portefeuille de Canal+ France de 349 k sur un an, principalement sur l'ADSL en France métropolitaine, et en Outre-Mer et Afrique
  - Hausse de l'ARPU en France métropolitaine à 47,9 € (+0,6 € sur un an), malgré l'augmentation du taux de TVA
  - Dynamique positive pour les ventes de StudioCanal : chiffre d'affaires en hausse de 19%
- **EBITA en baisse de 2,0% à change constant** en raison d'effets défavorables temporaires

| <i>En milliers</i>                   | 30 juin 2012  | 30 juin 2011  | Variation    |
|--------------------------------------|---------------|---------------|--------------|
| <b>Portefeuille de Groupe Canal+</b> | <b>12 979</b> | <b>12 502</b> | <b>+ 477</b> |
| dont Canal+ France*                  | 11 218        | 10 869        | + 349        |
| dont Pologne et Vietnam              | 1 761         | 1 633         | + 128        |

| <i>En France métropolitaine</i>   | 30 juin 2012  | 30 juin 2011  | Variation       |
|-----------------------------------|---------------|---------------|-----------------|
| <b>Churn par abonné numérique</b> | <b>11,8%</b>  | <b>12,1%</b>  | <b>- 0,3 pt</b> |
| <b>ARPU par abonné</b>            | <b>47,9 €</b> | <b>47,3 €</b> | <b>+ 0,6 €</b>  |

**ANNEXES**

Détails des résultats de Vivendi

# CHIFFRE D'AFFAIRES

| T2 2012      | T2 2011      | Variation     | Change constant | <i>En millions d'euros - IFRS</i>                  | S1 2012       | S1 2011       | Variation     | Change constant |
|--------------|--------------|---------------|-----------------|--|---------------|---------------|---------------|-----------------|
| 837          | 796          | + 5,2%        | - 6,2%          | Activision Blizzard                                | 1 731         | 1 857         | - 6,8%        | - 13,6%         |
| 961          | 982          | - 2,1%        | - 7,9%          | Universal Music Group                              | 1 922         | 1 863         | + 3,2%        | - 1,0%          |
| 2 834        | 3 064        | - 7,5%        | - 7,5%          | SFR  | 5 761         | 6 120         | - 5,9%        | - 5,9%          |
| 687          | 689          | - 0,3%        | - 1,8%          | Groupe Maroc Telecom                               | 1 363         | 1 361         | + 0,1%        | - 0,8%          |
| 421          | 353          | + 19,3%       | + 27,9%         | GVT  | 853           | 682           | + 25,1%       | + 31,4%         |
| 1 238        | 1 200        | + 3,2%        | + 3,5%          | Groupe Canal+                                      | 2 470         | 2 392         | + 3,3%        | + 3,7%          |
| (13)         | (15)         |               |                 | Autres, et élimination des opérations intersegment | (16)          | (22)          |               |                 |
| <b>6 965</b> | <b>7 069</b> | <b>- 1,5%</b> | <b>- 3,2%</b>   | <b>Total Vivendi</b>                               | <b>14 084</b> | <b>14 253</b> | <b>- 1,2%</b> | <b>- 2,3%</b>   |

# EBITDA

| T2 2012      | T2 2011      | Variation     | Change constant | <i>En millions d'euros - IFRS</i> | S1 2012      | S1 2011      | Variation     | Change constant |
|--------------|--------------|---------------|-----------------|-----------------------------------|--------------|--------------|---------------|-----------------|
| 227          | 367          | - 38,1%       | - 44,7%         | Activision Blizzard               | 656          | 926          | - 29,2%       | - 33,6%         |
| 118          | 114          | + 3,5%        | - 0,8%          | Universal Music Group             | 219          | 193          | + 13,5%       | + 10,1%         |
| 918          | 1 022        | - 10,2%       | - 10,2%         | SFR                               | 1 848        | 1 945        | - 5,0%        | - 5,0%          |
| 372          | 368          | + 1,1%        | - 0,7%          | Groupe Maroc Telecom              | 751          | 729          | + 3,0%        | + 2,0%          |
| 169          | 147          | + 15,0%       | + 23,0%         | GVT                               | 346          | 285          | + 21,4%       | + 27,3%         |
| 308          | 282          | + 9,2%        | + 9,8%          | Groupe Canal+                     | 597          | 593          | + 0,7%        | + 1,1%          |
| (38)         | (26)         |               |                 | Holding & Corporate / Autres      | (63)         | (55)         |               |                 |
| <b>2 074</b> | <b>2 274</b> | <b>- 8,8%</b> | <b>- 9,8%</b>   | <b>Total Vivendi</b>              | <b>4 354</b> | <b>4 616</b> | <b>- 5,7%</b> | <b>- 6,5%</b>   |



# EBITA EN BAISSÉ DE 3,7% HORS ACTIVISION BLIZZARD ET CHARGES DE RESTRUCTURATION CHEZ MAROC TELECOM

| <i>En millions d'euros - IFRS</i> | <b>S1 2012</b> | <b>S1 2011</b> | <b>Variation</b> | <b>Change constant</b> |  |
|-----------------------------------|----------------|----------------|------------------|------------------------|--|
| Activision Blizzard               | 572            | 833            | - 31,3%          | - 35,6%                | En partie due au calendrier de sorties des jeux            |
| Universal Music Group             | 156            | 132            | + 18,2%          | + 15,3%                |  |
| SFR                               | 1 113          | 1 241          | - 10,3%          | - 10,3%                |  |
| Groupe Maroc Telecom              | 463            | 531            | - 12,8%          | - 13,7%                | +0,8% hors charges de restructuration en 2012 pour (72) M€ |
| GVT                               | 223            | 187            | + 19,3%          | + 25,3%                |  |
| Groupe Canal+                     | 483            | 495            | - 2,4%           | - 2,0%                 |  |
| Holding & Corporate / Autres      | (73)           | (56)           |                  |                        |  |
| <b>Total Vivendi</b>              | <b>2 937</b>   | <b>3 363</b>   | <b>- 12,7%</b>   | <b>- 13,6%</b>         |  |

# EBITA

| <i>En millions d'euros - IFRS</i> | <b>T2 2012</b> | <b>T2 2011</b> | <b>Variation</b> | <b>Change constant</b> |
|-----------------------------------|----------------|----------------|------------------|------------------------|
| Activision Blizzard               | 177            | 331            | - 46,5%          | - 52,3%                |
| Universal Music Group             | 88             | 86             | + 2,3%           | - 0,1%                 |
| SFR                               | 552            | 675            | - 18,2%          | - 18,2%                |
| Groupe Maroc Telecom              | 190            | 265            | - 28,3%          | - 29,8%                |
| GVT                               | 107            | 97             | + 10,3%          | + 18,4%                |
| Groupe Canal+                     | 247            | 230            | + 7,4%           | + 8,5%                 |
| Holding & Corporate / Autres      | (45)           | (26)           |                  |                        |
| <b>Total Vivendi</b>              | <b>1 316</b>   | <b>1 658</b>   | <b>- 20,6%</b>   | <b>- 21,6%</b>         |

# COÛT DU FINANCEMENT

| <i>En millions d'euros (sauf mention contraire) – IFRS</i>   | <b>S1 2012</b> | <b>S1 2011</b> |
|--|----------------|----------------|
| <b>Coût du financement</b>                                   | <b>(286)</b>   | <b>(207)</b>   |
| Charges d'intérêt sur les emprunts                           | (299)          | (234)          |
| <i>Coût moyen de la dette financière brute (%)</i>           | 3,63%          | 3,97%          |
| <i>Dette financière brute moyenne (en milliards d'euros)</i> | 16,5           | 11,8           |
| Produits d'intérêt des placements de la trésorerie           | 13             | 27             |
| <i>Rémunération moyenne des placements (%)</i>               | 0,76%          | 1,03%          |
| <i>Encours moyen des placements (en milliards d'euros)</i>   | 3,3            | 5,3            |

Comprend la trésorerie nette d'Activision Blizzard qui s'élève à 2,5 Md€ au 30 juin 2012

# IMPOTS

| <i>En millions d'euros – IFRS</i>                  | S1 2012             |              | S1 2011             |              |
|--|---------------------|--------------|---------------------|--------------|
|  | Résultat net ajusté | Résultat net | Résultat net ajusté | Résultat net |
| Utilisation des déficits reportables de Vivendi SA | 209                 | 198          | 424                 | 536          |
| Charge d'impôt                                     | (920)               | (841)        | (1 036)             | (973)        |
| <b>Impôt sur les résultats</b>                     | <b>(711)</b>        | <b>(643)</b> | <b>(612)</b>        | <b>(437)</b> |
| <b>Impôts (payés) / reçus en numéraire</b>         | <b>(256)</b>        |              | <b>(520)</b>        |              |

# RESULTAT NET AJUSTE AFFECTE PAR LA BAISSSE DE L'EBITA ET LA HAUSSE DES FRAIS FINANCIERS ET DES IMPOTS

| <i>En millions d'euros – IFRS</i>                                 | S1 2012       | S1 2011       | Variation    | %              |
|---|---------------|---------------|--------------|----------------|
| <b>Chiffre d'affaires</b>   | <b>14 084</b> | <b>14 253</b> | <b>- 169</b> | <b>- 1,2%</b>  |
| <b>Résultat opérationnel ajusté - EBITA</b>                       | <b>2 937</b>  | <b>3 363</b>  | <b>- 426</b> | <b>- 12,7%</b> |
| Quote-part dans le résultat net des sociétés mises en équivalence | (13)          | (13)          | -            |                |
| Produits perçus des investissements financiers                    | 4             | 74            | - 70         |                |
| Coût du financement   | (286)         | (207)         | - 79         |                |
| Impôt sur les résultats   | (711)         | (612)         | - 99         |                |
| Intérêts minoritaires   | (402)         | (771)         | + 369        |                |
| <b>Résultat net ajusté</b>  | <b>1 529</b>  | <b>1 834</b>  | <b>- 305</b> | <b>- 16,6%</b> |

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

Taux effectif d'impôt de 27% au S1 2012 vs. 19% au S1 2011

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

# PASSAGE DU RESULTAT NET AJUSTE AU RESULTAT NET, PART DU GROUPE

| <i>En millions d'euros – IFRS</i>  | S1 2012      | S1 2011      |
|--|--------------|--------------|
| <b>Résultat net ajusté</b>   | <b>1 529</b> | <b>1 834</b> |
| Amortissements et dépréciations des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises              | (314)        | (241)        |
| Produit net lié au règlement définitif du contentieux en Pologne portant sur la propriété des titres PTC | -            | 1 255        |
| Moins-value de cession de 12,34% de NBC Universal  | -            | (421)]       |
| Autres charges et produits   | (125)        | (61)         |
| Impôts et Intérêts minoritaires  | 70           | 192          |
| <b>Résultat net, part du groupe</b>  | <b>1 160</b> | <b>2 558</b> |

Dont perte de change de (477) M€

# GENERATION DE TRESORERIE ELEVEE DE 3,3 Md€ PERMETTANT DES INVESTISSEMENTS DE CROISSANCE SIGNIFICATIFS : LICENCE 4G, GVT

| CFFO avant capex, net |              |               | En millions d'euros - IFRS   | CFFO       |              |                |
|-----------------------|--------------|---------------|------------------------------|------------|--------------|----------------|
| S1 2012               | S1 2011      | Variation     |                              | S1 2012    | S1 2011      | Variation      |
| 245                   | 240          | + 2,1%        | Activision Blizzard          | 225        | 222          | + 1,4%         |
| 126                   | 80           | + 57,5%       | Universal Music Group        | 102        | 58           | + 75,9%        |
| 1 549                 | 1 781        | - 13,0%       | SFR                          | (390)      | 949          |                |
| 761                   | 680          | + 11,9%       | Groupe Maroc Telecom         | 490        | 420          | + 16,7%        |
| 271                   | 260          | + 4,2%        | GVT                          | (257)      | (76)         |                |
| 417                   | 404          | + 3,2%        | Groupe Canal+                | 312        | 283          | + 10,2%        |
| -                     | 70           |               | Dividendes NBC Universal     | -          | 70           |                |
| (75)                  | (76)         |               | Holding & Corporate / Autres | (78)       | (79)         |                |
| <b>3 294</b>          | <b>3 439</b> | <b>- 4,2%</b> | <b>Total Vivendi</b>         | <b>404</b> | <b>1 847</b> | <b>- 78,1%</b> |

- Capex, net, hors acquisition de licence\* : 1 819 M€, +227 M€ essentiellement chez GVT (+192 M€) du fait de l'accélération du déploiement du réseau et du lancement de la télévision payante

# CAPEX, NET

| <i>En millions d'euros - IFRS</i> | S1 2012      | S1 2011      | Variation      |
|-----------------------------------|--------------|--------------|----------------|
| Activision Blizzard               | 20           | 18           | + 11,1%        |
| Universal Music Group             | 24           | 22           | + 9,1%         |
| SFR                               | 1 939        | 832          | x 2,3          |
| Groupe Maroc Telecom              | 271          | 260          | + 4,2%         |
| GVT                               | 528          | 336          | + 57,1%        |
| Groupe Canal+                     | 105          | 121          | - 13,2%        |
| Holding & Corporate / Autres      | 3            | 3            | -              |
| <b>Total Vivendi</b>              | <b>2 890</b> | <b>1 592</b> | <b>+ 81,5%</b> |

+4,3% hors acquisition de fréquences 4G pour 1 071 M€

**1 819 M€** hors acquisition de fréquences 4G par SFR



**ANNEXES**

Glossaire & Avertissements juridiques

# GLOSSAIRE

**Résultat opérationnel ajusté (EBITA) :** selon la définition de Vivendi, l'EBITA de Vivendi correspond au résultat opérationnel (défini comme la différence entre les charges et les produits, à l'exception de ceux résultant des activités financières, des sociétés mises en équivalence, des activités cédées ou en cours de cession et de l'impôt) avant les amortissements des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises, les dépréciations des écarts d'acquisition et autres actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises et les autres produits et charges liés aux opérations d'investissements financiers et aux opérations avec les actionnaires (sauf lorsqu'elles sont directement comptabilisées en capitaux propres).

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

**Résultat net ajusté** comprend les éléments suivants : le résultat opérationnel ajusté (EBITA), la quote-part dans le résultat net des sociétés mises en équivalence, le coût du financement, les produits perçus des investissements financiers, ainsi que les impôts et les intérêts minoritaires relatifs à ces éléments. Il n'intègre pas les éléments suivants : les amortissements et dépréciations des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises, les autres produits et charges liés aux opérations d'investissements financiers et aux opérations avec les actionnaires (sauf lorsqu'elles sont directement comptabilisées en capitaux propres), les autres charges et produits financiers, le résultat net des activités cédées ou en cours de cession, l'impôt sur les résultats et les intérêts minoritaires relatifs à ces ajustements, ainsi que certains éléments d'impôt non récurrents (en particulier, la variation des actifs d'impôt différé liés aux régimes du bénéfice mondial consolidé et de l'intégration fiscale de Vivendi SA, et le retournement des passifs d'impôt afférents à des risques éteints sur la période).

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

**Investissements industriels, nets (Capex, net) :** sorties nettes de trésorerie liées aux acquisitions et aux cessions d'immobilisations corporelles et incorporelles.

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

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

# ACTIVISION BLIZZARD

## STAND ALONE DEFINITION ET AVERTISSEMENT JURIDIQUE

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

Activision Blizzard présente un chiffre d'affaires, un résultat net, un résultat net par action, des données de marge opérationnelle et des perspectives qui incluent (conformément aux normes comptables « GAAP ») ou excluent (mesures à caractère non strictement comptable, « non-GAAP ») certains éléments. Les mesures financières non-GAAP excluent les éléments suivants, pour chaque période comptable, le cas échéant : la variation des produits constatés d'avance et des coûts des ventes associés liés à certains jeux vidéo d'Activision Blizzard présentant des fonctionnalités en ligne, le coût des rémunérations fondées sur des instruments de capitaux propres, les coûts des restructurations, l'amortissement et la dépréciation des immobilisations incorporelles, ainsi que les effets d'impôts associés à l'un des éléments ci-dessus.

### Perspectives – Avertissement juridique

Les informations comportant des prévisions, plans, intentions ou stratégies d'Activision Blizzard concernant l'avenir, y compris les déclarations sous la rubrique « Company Outlook » sont des déclarations prospectives qui ne sont pas des faits et impliquent un certain nombre de risques et d'incertitudes. Activision Blizzard utilise habituellement des termes comme « perspectives », « va », « peut », « doit », « devrait », « pourrait », « être », « prévoit », « croit », « pourra », « s'attend à », « à l'intention de », « anticipe », « estime », « futur », « prévoit », « positionné », « potentiel », « projet », « reste », « prévu », « prêt à », « sous réserve de », « prochain » et des expressions similaires afin d'identifier des déclarations prospectives. Les facteurs qui pourraient causer des écarts significatifs entre les résultats effectifs d'Activision Blizzard et ceux exprimés dans les déclarations prospectives décrites dans ce document incluent, mais ne sont pas limités aux niveaux de ventes des titres d'Activision Blizzard, l'augmentation de la concentration de titres, des évolutions dans les tendances de consommation des consommateurs, l'impact de l'environnement macroéconomique actuel et les conditions de marché au sein de l'industrie des jeux vidéos, la faculté d'Activision Blizzard d'anticiper les préférences des consommateurs, en ce compris leurs intérêts pour des genres spécifiques comme des jeux d'actions en mode subjectif et des jeux de rôle en ligne massivement multi-joueurs et les préférences parmi les plateformes de jeux concurrentes, le caractère saisonnier et cyclique du marché des jeux interactifs, l'évolution des business modèles, dont la distribution numérique des contenus, la concurrence liée aux jeux d'occasion et autres formes de divertissement, de possibles baisses dans le prix des logiciels, les retours de produits et la protection en terme de tarifs, des délais concernant les produits, le taux d'adoption et la disponibilité de nouveaux matériels (en ce compris les périphériques) et des logiciels associés, des évolutions rapides en matière de standards technologiques et industriels, des risques en matière de contentieux et les coûts qui y sont associés, la protection de droits de propriété, le maintien de relations avec les employés clés, les clients, les titulaires de licences, les concédants de licences, les vendeurs, les développeurs tiers, notamment la faculté d'attirer, conserver et accroître les effectifs clés et les développeurs à même de créer des titres de grande qualité qui seront des succès commerciaux, des risques de contrepartie concernant les clients, les titulaires de licences, les concédants de licences et fabricants les conditions économiques, financières et politiques tant nationales qu'internationales, les taux de change et les taux d'imposition, et l'identification d'opportunités d'acquisitions futures adaptées et les défis potentiels liés à l'expansion géographique, et les autres facteurs identifiés dans la section facteurs de risque du dernier rapport annuel d'Activision Blizzard (« Form 10-K ») ainsi que d'autres documents déposés auprès de la « Securities and Exchange Commission » américaine. Les déclarations prospectives incluses dans ce document sont basées sur les informations disponibles auprès d'Activision Blizzard, à la date du 2 août 2012, Activision Blizzard ne prend aucun engagement de mettre à jour ces déclarations prospectives. Bien que ces déclarations prospectives soient considérées vraies au moment où elles sont énoncées, elles pourraient se révéler incorrectes. Ces déclarations ne sont pas des garanties quant à la performance future d'Activision Blizzard et sont soumises à des risques, incertitudes et autres facteurs, dont certains sont hors du contrôle d'Activision Blizzard et peuvent faire sensiblement varier les résultats effectifs des déclarations prospectives actuelles. Pour une réconciliation complète des données GAAP et non-GAAP et pour des informations plus détaillées concernant les résultats financiers d'Activision Blizzard du 2ème trimestre 2012, nous vous remercions de bien vouloir consulter les résultats d'Activision Blizzard en date du 2 août 2012, qui sont disponibles sur le site Internet d'Activision Blizzard à l'adresse suivante : [www.activisionblizzard.com](http://www.activisionblizzard.com).

# AVERTISSEMENTS JURIDIQUES IMPORTANTS

## Déclarations prospectives

Cette présentation contient des déclarations prospectives relatives à la situation financière, aux résultats des opérations, aux métiers, à la stratégie et aux perspectives de Vivendi ainsi qu'aux projections en termes de paiement de dividendes et d'impact de certaines opérations. Même si Vivendi estime que ces déclarations prospectives reposent sur des hypothèses raisonnables, elles ne constituent pas des garanties quant à la performance future de la société. Les résultats effectifs peuvent être très différents des déclarations prospectives en raison d'un certain nombre de risques et d'incertitudes, dont la plupart sont hors du contrôle de Vivendi, notamment les risques liés à l'obtention de l'accord d'autorités de la concurrence et des autres autorités réglementaires dans le cadre de certaines opérations et les conséquences éventuelles du litige Liberty Media ainsi que les risques décrits dans les documents déposés par Vivendi auprès de l'Autorité des Marchés Financiers, également disponibles en langue anglaise sur notre site ([www.vivendi.com](http://www.vivendi.com)). Les investisseurs et les détenteurs de valeurs mobilières peuvent obtenir gratuitement copie des documents déposés par Vivendi auprès de l'Autorité des Marchés Financiers ([www.amf-france.org](http://www.amf-france.org)) ou directement auprès de Vivendi. Cette présentation contient des informations prospectives qui ne peuvent s'apprécier qu'au jour de sa diffusion. Vivendi ne prend aucun engagement de compléter, mettre à jour ou modifier ces déclarations prospectives en raison d'une information nouvelle, d'un événement futur ou de toute autre raison.

## ADR non-sponsorisés

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

# EQUIPE RELATIONS INVESTISSEURS

## Jean-Michel Bonamy

Executive Vice President  
Head of Investor Relations

+33.1.71.71.12.04

jean-michel.bonamy@vivendi.com

## PARIS

42, avenue de Friedland  
75380 Paris cedex 08 / France

Phone: +33.1.71.71.32.80

Fax: +33.1.71.71.14.16

### France Bentin

IR Director

france.bentin@vivendi.com

### Aurélia Cheval

IR Director

aurelia.cheval@vivendi.com

## NEW YORK

800 Third Avenue  
New York, NY 10022 / USA

Phone: +1.212.572.1334

Fax: +1.212.572.7112

### Eileen McLaughlin

Vice President IR North America

eileen.mclaughlin@vivendi.com

Pour toute information financière ou commerciale,  
veuillez consulter notre site Relations Investisseurs  
à l'adresse : <http://www.vivendi.com>