



29 août
2013

JEAN-FRANCOIS DUBOS

Président du Directoire

PHILIPPE CAPRON

Membre du Directoire

Directeur Financier Groupe

RESULTATS DU PREMIER SEMESTRE 2013

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

vivendi

JEAN-FRANCOIS DUBOS
Président du Directoire

FAITS MARQUANTS DU PREMIER SEMESTRE 2013

- Dégradation de l'environnement économique pour tous les métiers
- Résistance des activités media dans ce contexte, et premiers effets positifs des acquisitions et relais de croissance mis en place
 - ▶ Finalisation de la cession des actifs EMI imposée par le régulateur pour ~700 M€
 - ▶ Succès de l'intégration d'EMI et de la relance de D8 / D17
- Plusieurs étapes clés franchies dans le cadre de la revue stratégique initiée en 2012 :
 - ▶ Accord pour la cession de plus de 85% de la participation de Vivendi dans Activision Blizzard
 - ▶ Négociations exclusives avec Etisalat pour la cession de la participation de 53% détenue par Vivendi dans le groupe Maroc Telecom
 - ▶ SFR : négociations exclusives pour une mutualisation des réseaux mobiles avec Bouygues Telecom
- Création de valeur pour les actionnaires et flexibilité financière restaurée
 - ▶ Priorité au désendettement et à l'intérêt des actionnaires
 - ▶ Examen par le Conseil de Surveillance des options pour les étapes suivantes au cours des prochaines semaines

POINT SUR LA REVUE STRATEGIQUE

- **Activision Blizzard : accord pour la cession de plus de 85% de la participation de Vivendi* pour 8,2 Md\$**
 - ▶ Cession à un prix supérieur aux cours moyens historiques, sans impact fiscal significatif, concrétisant la valeur créée par Vivendi dans les jeux vidéo
 - ▶ Finalisation de l'opération prévue en septembre 2013
 - ▶ Opération structurée en vue d'une sortie totale en 2014 avec la vente des 83 M d'actions restantes, aujourd'hui valorisées à 1,3 Md\$**

- **Groupe Maroc Telecom : négociations exclusives avec Etisalat pour la cession de la participation de 53% de Vivendi pour 4,2 Md€ en numéraire**
 - ▶ Un multiple d'EV/EBITDA de 6,2x, et un retour sur investissement de près de 10% par an après impôt depuis l'investissement initial
 - ▶ Finalisation de l'opération attendue d'ici fin 2013

- **SFR : maximisation de la valeur**
 - ▶ Négociations exclusives pour une mutualisation partielle des réseaux mobiles avec Bouygues Telecom, signature d'un accord attendu d'ici fin 2013
 - ▶ « Plan de transformation » à l'étude suite à la nomination d'un nouveau management

CONCLUSION

- Avancée significative accomplie dans la transformation stratégique

- Priorités pour 2013 :
 - Finalisation des transactions annoncées
 - Focus sur la génération de cash
 - Accélération de l'adaptation de SFR à un environnement difficile
 - Poursuite de l'intégration des acquisitions de 2012 et bénéfice des synergies annoncées

vivendi

PHILIPPE CAPRON
Membre du Directoire
Directeur Financier Groupe

EVOLUTION DE PERIMETRE

Activités poursuivies



Activités en cours de cession



En application de la norme IFR5, Activision Blizzard et Maroc Telecom sont présentées comme des activités en cours de cession depuis le 2^{ème} trimestre 2013 : leurs résultats sont exclus de tous les chiffres présentés dans les pages suivantes, à l'exception du commentaire sur l'évolution de la dette nette en page 14. Cette classification s'applique rétroactivement au compte de résultat et au tableau des flux de trésorerie. En conséquence, tous les trimestres 2012 et 2013 ont été retraités.

FAITS MARQUANTS DU PREMIER SEMESTRE 2013

- Environnement économique difficile
- EBITA de 1 391 M€, en baisse de 27% :
 - EBITA de UMG et de Groupe Canal+ en baisse de 10%, en raison de charges de restructuration et de transition plus élevées (en hausse de 42 M€ sur un an), d'un marché de la musique difficile au Japon, des investissements de Groupe Canal + dans les contenus et d'un marché publicitaire en recul
 - Amélioration des tendances de SFR avec un EBITDA en recul de 16,3% au T2 13 après -24,5% au T1 13
 - GVT affecté par un environnement concurrentiel difficile et l'évolution défavorable du change
- Objectifs annuels confirmés pour UMG, et légèrement ajustés pour SFR, GVT et Groupe Canal+

CHIFFRES CLES AU 30 JUIN 2013

■ Chiffre d'affaires :	10 842 M€	- 1,5%
■ EBITDA :	2 546 M€	- 13,7%
■ EBITA :	1 391 M€	- 27,0%
■ Résultat net ajusté :	845 M€	- 25,0%
■ CFFO :	159 M€	(vs. négatif au S1 2012)
■ Dette financière nette retraitée* :	6,5 Md€	

EBITDA

<i>En millions d'euros - IFRS</i>	S1 2012	S1 2013	Variation	Change constant
Groupe Canal+	597	567	- 5,0%	- 5,1%
Universal Music Group	219	237	+ 8,2%	+ 11,3%
GVT	346	354	+ 2,3%	+ 13,3%
SFR	1 848	1 470	- 20,5%	- 20,5%
Holding & Corporate	(57)	(48)		
Autres	(2)	(34)		
Total Vivendi	2 951	2 546	- 13,7%	- 12,2%

Dont hausse des investissements de contenus

+14,1% au T2

-16,3% au T2

Dont coûts de lancement de Watchever en Allemagne

EBITA

<i>En millions d'euros - IFRS</i>	S1 2012	S1 2013	Variation	Change constant
Groupe Canal+	483	430	- 11,0%	- 11,0%
Universal Music Group	156	143	- 8,3%	- 5,5%
GVT	223	196	- 12,1%	- 2,6%
SFR	1 113	706	- 36,6%	- 36,6%
Holding & Corporate	(64)	(47)		
Autres	(5)	(37)		
Total Vivendi	1 906	1 391	- 27,0%	- 25,7%

Dont 19 M€ de coûts de transition pour D8/D17 et nc+ au S1 2013 contre 2M€ au S1 2012

Dont coûts de restructuration et d'intégration pour 64 M€ au S1 2013 contre 39 M€ au S1 2012

Forte augmentation des amortissements notamment liés à la télévision payante

RESULTAT NET AJUSTE

<i>En millions d'euros – IFRS</i>	S1 2012	S1 2013	Variation	%
Chiffre d'affaires	11 008	10 842	- 166	- 1,5%
Résultat opérationnel ajusté - EBITA	1 906	1 391	- 515	- 27,0%
Quote-part dans le résultat net des sociétés mises en équivalence	(13)	(8)	+ 5	
Produits perçus des investissements financiers	4	26	+ 22	
Coût du financement	(276)	(276)	-	
Impôt sur les résultats	(413)	(208)	+ 205	
Intérêts minoritaires	(81)	(80)	+ 1	
Résultat net ajusté	1 127	845	- 282	- 25,0%

Taux d'intérêt sur emprunts de 3,30% au S1 2013 contre 3,60% au S1 2012, compensé par une hausse de la dette brute

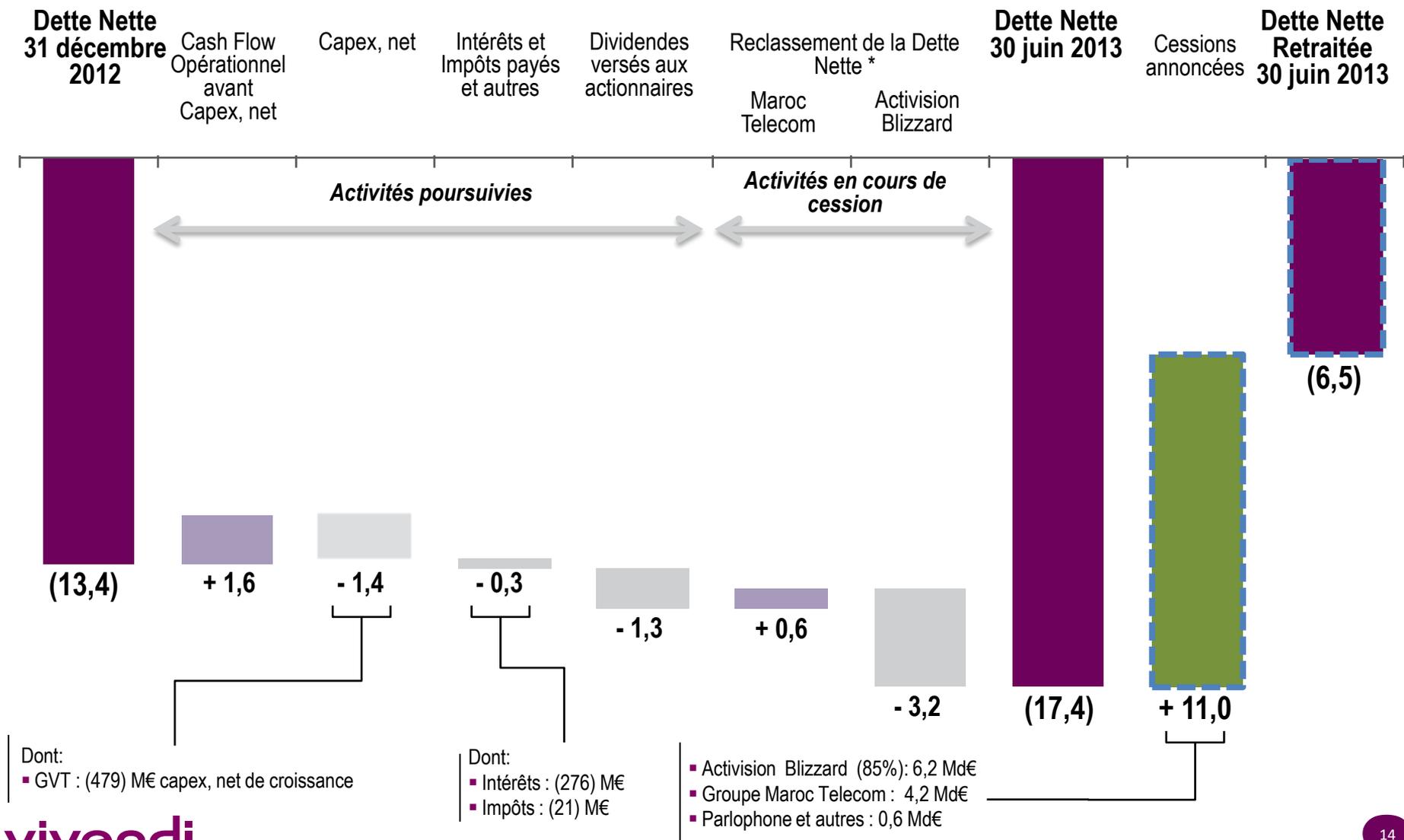
Dont élément non-récurrent favorable pour 97 M€. Hors cet élément, taux effectif d'impôt de 27% contre 25% au S1 2012

CFFO AFFECTE PAR LE BFR

CFFO avant capex, net				CFFO		
S1 2012	S1 2013	Variation	<i>En millions d'euros - IFRS</i>	S1 2012	S1 2013	Variation
417	418	+ 0,2%	Groupe Canal+	312	318	+ 1,9%
126	82	- 34,9%	Universal Music Group	102	76	- 25,5%
271	299	+ 10,3%	GVT	(257)	(180)	
1 549	880	- 43,2%	SFR	(390)	47	
(80)	(84)		Holding & Corporate	(80)	(84)	
5	(15)		Autres	2	(18)	
2 288	1 580	- 30,9%	Total Vivendi	(311)	159	

- Capex, net en baisse de 113 M€ *, principalement du fait de GVT (-49 M€) et SFR * (-41 M€)

EVOLUTION DE LA DETTE NETTE



REFINANCEMENT ACTIF GRACE AU SOUTIEN DES MARCHES

- Au S1 2013, charge d'intérêt limitée grâce au programme de billets de trésorerie de 5 Md€ (garanti par des lignes de crédit) et ce pour un coût d'environ 0,2%
 - En mars 2013, refinancement par anticipation de 1,5 Md€ de ligne de crédit bancaire à échéance mai 2014 par la signature d'une nouvelle ligne de crédit du même montant avec une maturité de 5 ans
 - Une lettre de crédit pour 975 M€ a été émise en mars 2013 dans le cadre de l'appel du jugement Liberty Media. Cet engagement financier hors-bilan n'a pas d'impact sur la dette nette de Vivendi
 - En juillet 2013, émission d'un emprunt obligataire de 750 M€ avec une échéance de 5,5 ans, visant à refinancer l'obligation de coupon 7,75 % qui arrivera à échéance en janvier 2014
-
- ▶ **Maintien d'une notation solide « investment grade » depuis 2005**
 - ▶ **Maturité économique moyenne de la dette : 4,1 années fin juin 2013**
 - ▶ **60% de la dette émise en obligations fin juin 2013**
 - ▶ **2,2 Md€ de lignes de crédit disponibles fin juin 2013** (net des lignes de crédit adossées au programme de billets de trésorerie)

CONDITIONS DE MARCHÉ DIFFICILES

En millions d'euros - IFRS	S1 2012	S1 2013	Variation	Change constant
Chiffre d'affaires	2 470	2 600	+ 5,3%	+ 5,2%
EBITA hors coûts de transition	485	449	- 7,4%	- 7,5%
EBITA	483	430	- 11,0%	- 11,0%

PERSPECTIVES 2013 AJUSTEES

EBITA de l'ordre de 650 M€
(hors coûts de transition)

FAITS MARQUANTS

- **Télévision payante en France métropolitaine :**
 - Très bons recrutements de Canal+ stimulés par une programmation attractive (Formule 1, Ligue des Champions)
 - Hausse de l'ARPU à 49,5 € (+1,6 € sur un an) et taux de résiliation plus élevé en raison des hausses de prix récentes et de l'environnement économique
 - Investissements dans les contenus
- **Relais de croissance :**
 - Télévision gratuite en France* : part d'audience record de D8 à 3,4%** en juin 2013 (hausse de 1,1 point sur un an), dans un marché publicitaire difficile au S1
 - Dynamique commerciale soutenue en Afrique (plus de 1 M d'abonnements à ce jour, +32% sur un an) et au Vietnam
 - Pologne* : lancement commercial de la marque nc+ et de ses nouvelles offres au S1 13, conduisant à des coûts de transition de 16 M€

AMELIORATION DE LA CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES

En millions d'euros - IFRS	S1 2012	S1 2013	Variation	Change constant
Chiffre d'affaires	1 922	2 236	+ 16,3%	+ 19,0%
EBITA	156	143	- 8,3%	- 5,5%
<i>dont coûts de restructuration et d'intégration</i>	<i>(39)</i>	<i>(64)</i>		

PERSPECTIVES 2013

EBITA en croissance, avec une contribution positive de EMI Recorded Music y compris charges de restructuration

FAITS MARQUANTS

- **Augmentation du chiffre d'affaires de 16% (hausse de 19% à change constant)**
 - Hausse de 21%* de la musique enregistrée par rapport au premier semestre de l'année dernière
 - Ventes numériques : 53% des ventes de la musique enregistrée, contre 47% en 2012
 - Meilleures ventes de 2013: Rihanna, Imagine Dragons, la bande originale du film « Les Misérables » et Justin Bieber
 - Progression de 1% du CA de l'Édition musicale*, bénéficiant d'une augmentation des revenus numériques.
 - Croissance de 38% du CA du Merchandising*, principalement grâce aux tournées et aux ventes de détail aux États-Unis
- **EBITA en hausse de 6,2%, hors coûts de restructuration et d'intégration**
 - Quasi-stabilité de la marge opérationnelle d'UMG hors EMI grâce à une gestion active des coûts, et ce malgré la baisse du CA en particulier au Japon
 - Contribution marginale d'EMI après charges de restructuration et coûts d'intégration
- **Synergies liées à l'acquisition de EMI en voie d'être réalisées d'ici la fin de l'année 2014 pour plus de 100 M€**
- **Cession de Parlophone à Warner Music Group pour 487 M€ finalisée le 1^{er} juillet**

FORTES CROISSANCE ET RENTABILITE MAINTENUES DANS UN ENVIRONNEMENT DIFFICILE

En millions d'euros - IFRS	S1 2012	S1 2013	Variation	Change Constant
Chiffre d'affaires	853	884	+ 3,6%	+ 14,7%
Télécoms	829	803	- 3,1%	+ 7,2%
Télévision payante	24	81	x 3,4	x 3,7
EBITDA	346	354	+ 2,3%	+ 13,3%
<i>Marge d'EBITDA</i>	<i>40,6%</i>	<i>40,0%</i>		
Télécoms	357	338	- 5,3%	+ 4,8%
Télévision payante	(11)	16		
EBITA	223	196	- 12,1%	- 2,6%

PERSPECTIVES 2013 AJUSTEES

Croissance du chiffre d'affaires de l'ordre de 15% à change constant
 Marge d'EBITDA supérieure à 40%
 EBITDA – Capex proche de l'équilibre

FAITS MARQUANTS

- **Hausse du chiffre d'affaires de 15% à taux de change constant, grâce à l'expansion du réseau et à l'amélioration des tendances commerciales grand public au T2 par rapport au T1**
 - 9,2 M de LIS Télécom à fin juin 2013, +23,8% sur un an
 - Ventes nettes du segment Télécom grand public* en hausse de 29% au T2 versus le T1 : hausse des ventes, hausse des installations et diminution des déconnexions
 - Pression sur l'ARPU due à l'environnement concurrentiel et économique
 - Télévision payante : plus de 500 k abonnements à fin juin, 13,6%** de part de marché des recrutements nets, avec une pénétration des offres « triple-play » atteignant 22,0% de la base clients haut-débit grand public* vs. 20,7% à fin mars 2013
 - Chiffre d'affaires Entreprises en baisse en raison du recul du trafic voix
- **Forte marge d'EBITDA Télécoms maintenue à 42,1%** en raison des coûts d'interconnexion plus faibles et des mesures de contrôles de coûts
- **Expansion dans 7 nouvelles villes au S1 2013 : 146 villes sont couvertes par GVT contre 130 villes il y a un an**

* Grand public & PME

** Source : Anatel & GVT



AMELIORATION DES TENDANCES AU T2

En millions d'euros - IFRS	S1 2012	S1 2013	Variation
Chiffre d'affaires	5 761	5 108	- 11,3%
Mobile	3 881	3 204	- 17,4%
Internet Haut Débit et Fixe	1 981	1 966	- 0,8%
Intercos	(101)	(62)	
EBITDA	1 848	1 470	- 20,5%
Charges de restructuration	(11)	(17)	
Amortissement et autres	(724)	(747)	
EBITA	1 113	706	- 36,6%

PERSPECTIVES 2013 AJUSTEES de la "taxe Copé"

EBITDA de l'ordre de 2,8 Md€
Capex de l'ordre de 1,6 Md€

FAITS MARQUANTS

- **Bonne dynamique commerciale, notamment dans le mobile**
 - Mobile : +809 k abonnés à 17,4 M (+5,8% sur un an), avec une amélioration du taux de résiliation grâce à une gestion proactive des migrations
 - Internet Haut-Débit : +89 k abonnés avec une accélération des recrutements sur la fibre optique ; augmentation de la pénétration des offres multi-packs à 41%
- **Chiffre d'affaires Services Mobile de 2 968 M€, -13,8% hors impacts réglementaires, due aux effets de l'accélération du re-pricing et du mix des offres : ARPU abonnés hors MtoM en baisse de 14% sur un an**
- **EBITDA en baisse de 16,3% au T2 après 24,5% au T1, bénéfiques croissants du plan d'adaptation de coûts, en ligne avec l'objectif d'environ 500 M€ d'économies par an d'ici fin 2014**
- **Ajustement des perspectives d'EBITDA 2013 à « environ 2,8 Md€ » en raison de la décision défavorable de la Cour de Justice de l'Union Européenne concernant la « Taxe Copé* » en juillet 2013**
- **Capex focalisés sur l'extension de la couverture du réseau 4G, objectif de couverture en 4G et Dual Carrier de 70 % de la population fin 2013, dont la moitié en 4G**

CONCLUSION

- Priorités pour 2013 :
 - Finalisation des transactions annoncées
 - Focus sur la génération de cash
 - Accélération de l'adaptation de SFR à un environnement difficile
 - Poursuite de l'intégration des acquisitions de 2012 et bénéfice des synergies annoncées

ANNEXES

Détails des métiers

<i>En milliers</i>	30 juin 2012	30 juin 2013	Variation
Portefeuille de Groupe Canal+	12 979	13 988	+ 1 009
dont Canal+ France*	11 218	11 260	+ 42
dont Pologne** et Vietnam	1 761	2 728	+ 967

<i>En France métropolitaine</i>	S1 2012	S1 2013	Variation
Churn par abonné numérique	11,8%	15,1%	+ 3,3 pts
ARPU par abonné	47,9 €	49,5 €	+ 1,6 €

Musique enregistrée : meilleures ventes*			
En millions d'euros			
S1 2012		S1 2013	
Justin Bieber		Rihanna	
Madonna		Les Miserables	
Nicki Minaj		Imagine Dragons	
Gotye		Justin Bieber	
Lana del Rey		Taylor Swift	
Top 5 Albums	~101	Top 5 Albums	~66

CA de la musique enregistrée	S1 2012	S1 2013
Europe	39%	38%
Amérique du Nord	38%	41%
Asie	16%	13%
Reste du monde	7%	8%

En millions d'euros - IFRS	S1 2013	Change constant
Ventes physiques	704	+ 4,5%
Ventes numériques	807	+ 34,4%
Redevances et autres	307	+ 36,6%
Musique enregistrée	1 818	+ 21,1%
Edition musicale	303	+ 1,2%
Merchandising et autres	132	+ 38,1%
Elimination des opérations intersegment	(16)	
Chiffre d'affaires	2 236	+ 19,0%
Musique enregistrée	52	- 16,6%
Edition musicale	84	+ 0,6%
Merchandising et autres	7	+ 35,9%
EBITA	143	- 5,5%

PROGRAMME DE SORTIES 2013**

Ben L'Oncle Soul	Naughty Boy
Drake	Jack Johnson
Elton John	Sting
Eminem	Paul McCartney
Enrique Iglesias	Arcade Fire
Jessie J	Avicii
Katy Perry	Metallica Live (Ex US)
Lady Gaga	Pearl Jam
The Wanted	Gaetan Roussel
Stromae	Florent Pagny

En milliers	30 juin 2012	30 juin 2013	Variation
Nombre de lignes raccordées	8 376	9 617	+ 14,8%
Nombre de lignes en service (LIS)	7 617	9 684	+ 27,1%
Grand public & PME*	5 014	5 875	+ 17,2%
Voix	3 073	3 553	+ 15,6%
Internet Haut Débit	1 941	2 322	+ 19,6%
Offres ≥ 10 Mbits/s	77%	84%	+ 7 pts
Télévision payante	203	509	x 2,5
Entreprises	2 400	3 300	+ 37,5%

En millions de reals brésiliens - IFRS	S1 2012	S1 2013	Variation
Chiffre d'affaires	2 052	2 353	+ 14,7%
Voix	1 263	1 313	+ 4,0%
Télévision payante	59	217	x 3,7
Services de Nouvelle Génération	730	823	+ 12,7%
Entreprises et Opérateurs	128	132	+ 3,1%
Internet Haut Débit	569	665	+ 16,9%
Voix sur IP	33	26	- 21,2%

En milliers	S1 2012	S1 2013	Variation
Ventes Nettes	1 259	609	- 51,6%
Grand public & PME*	642	360	- 43,9%
Voix	363	195	- 46,3%
Internet Haut Débit	279	165	- 40,9%
Télévision payante	171	103	- 39,8%
Entreprises	446	146	- 67,3%

En reals brésiliens par mois	S1 2012	S1 2013	Variation
<i>Grand public & PME</i>			
CA par ligne Voix	66,8	59,9	- 10,3%
CA par ligne Haut Débit	52,1	49,5	- 5,0%
CA par ligne Télévision payante	76,0	77,0	+ 1,3%



<i>IFRS - en millions d'euros</i>	S1 2012	S1 2013	Variation	Variation hors impacts réglementaires*
Chiffre d'affaires services mobiles	3 663	2 968	- 19,0%	- 13,8%
Ventes d'équipement, nettes	218	236	+ 8,3%	
Activité Mobile	3 881	3 204	- 17,4%	- 12,5%
Activité Internet haut débit et fixe	1 981	1 966	- 0,8%	+ 0,6%
Elimination des opérations intersegments	(101)	(62)		
Chiffre d'affaires total	5 761	5 108	- 11,3%	- 7,9%

* Incluant :

- baisse de 33% des prix régulés de terminaison d'appels mobile intervenue le 1^{er} juillet 2012, puis de 20% le 1^{er} janvier 2013 à 0,8 €
- baisse de 33% des prix régulés des terminaisons d'appels SMS intervenue le 1^{er} juillet 2012,
- terminaison d'appel Free asymétrique
- baisse de tarifs en itinérance mobile au 1^{er} juillet 2012
- baisse de 50% des prix régulés des terminaisons d'appels fixe intervenue le 1^{er} juillet 2012, puis de 47% le 1^{er} janvier 2013



	S1 2012	S1 2013	Variation
MOBILE			
Clients (en '000)*	20 790	21 049	+ 1,2%
Clients abonnés (en '000)*	16 414	17 372	+ 5,8%
<i>Proportion de clients abonnés*</i>	79,0%	82,5%	+ 3,5 pts
Pénétration des smartphones **	46%	55%	+ 9 pts
Part de marché en base clients (%)*	29,5%	28,1%	- 1,4 pt
ARPU mixte sur 12 mois glissants (€/an)***	364	316	- 13,2%
ARPU abonnés sur 12 mois glissants (€/an)***	442	380	- 14,0%
ARPU prépayés sur 12 mois glissants (€/an)***	126	102	- 19,0%
Coût d'acquisition en % du C.A. services	6,7%	6,8%	+ 0,1 pt
Coût de rétention en % du C.A. services	7,5%	8,9%	+ 1,4 pt
INTERNET HAUT DEBIT ET FIXE			
Clients Internet haut débit (en '000)	5 016	5 164	+ 3,0%

* Comprenant les clients de l'ensemble des marques du groupe SFR

** 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)

ANNEXES

Détails des Activités en Cours de Cession

PRODUITS ET PERFORMANCES FINANCIERES SOLIDES

In euro millions - IFRS	S1 2012	S1 2013	Variation
Chiffre d'affaires	1 731	1 807	+ 4,4%
EBITA	572	774	+ 35,3%

FAITS MARQUANTS

- Activision Blizzard s'est classé #1 des éditeurs tiers en Amérique du Nord et en Europe. *
- Activision Blizzard a réalisé les deux meilleures ventes de jeux en Amérique du Nord et en Europe, avec Skylanders Giant et Call of Duty: Black Ops II. *
- En Amérique du Nord et en Europe, Skylanders Giants a été la meilleure vente de jeu sur console et console portable en dollars pour les six premiers mois de 2013. *
- Au 31 juillet 2013, la franchise Skylanders a généré, depuis sa création, plus de 1,5 Md\$ de ventes physiques à travers le monde. *
- Au 30 juin 2013, World of Warcraft reste le #1 des MMORPG par abonnement avec environ 7,7 M d'abonnés. **
- Au cours du trimestre, Activision Blizzard a versé un dividende en numéraire de 0,19 \$ par action ordinaire, soit un total de 216 M\$.

FONDAMENTAUX SOLIDES

<i>In euro millions - IFRS</i>	S1 2012	S1 2013	Variation
Chiffre d'affaires	1 363	1 300	- 4,6%
EBITDA	751	755	+ 0,5%
EBITA	463	535	+ 15,6%

FAITS MARQUANTS

- Nette progression des parcs clients : +12,5% à plus de 35 millions de clients
- Essor des usages voix et data au Maroc grâce à l'enrichissement des offres et à la baisse des prix
- Poursuite de la forte croissance rentable des filiales : chiffre d'affaires en hausse de 9,1% et gain de 7,0 pts de marge d'EBITDA, à 50,7%
- Croissance de l'EBITDA du groupe grâce à la croissance des filiales et aux importants efforts de maîtrise des coûts avec, notamment, l'impact des plans de départs volontaires réalisés au S2 2012
- Progression de 3,0 pts et de 1,9 pt des marges d'EBITDA et d'EBITA* qui atteignent respectivement 58,1% et 41,1%

ANNEXES

Détails des résultats de Vivendi

CHIFFRE D'AFFAIRES

T2 2012	T2 2013	Variation	Change constant	<i>En millions d'euros - IFRS</i>	S1 2012	S1 2013	Variation	Change constant
1 238	1 314	+ 6,1%	+ 6,1%	Groupe Canal+	2 470	2 600	+ 5,3%	+ 5,2%
961	1 145	+ 19,1%	+ 22,5%	Universal Music Group	1 922	2 236	+ 16,3%	+ 19,0%
421	446	+ 5,9%	+ 13,9%	GVT	853	884	+ 3,6%	+ 14,7%
2 834	2 514	- 11,3%	- 11,3%	SFR	5 761	5 108	- 11,3%	- 11,3%
(2)	8			Autres et élimination des opérations intersegment	2	14		
5 452	5 427	- 0,5%	+ 0,7%	Total Vivendi	11 008	10 842	- 1,5%	- 0,2%

EBITDA T2

<i>En millions d'euros - IFRS</i>	T2 2012	T2 2013	Variation	Change constant
Groupe Canal+	308	319	+ 3,6%	+ 3,3%
Universal Music Group	118	136	+ 15,3%	+ 20,5%
GVT	169	178	+ 5,3%	+ 14,1%
SFR	918	768	- 16,3%	- 16,3%
Holding & Corporate	(35)	(27)		
Autres	(1)	(22)		
Total Vivendi	1 477	1 352	- 8,5%	- 7,1%

EBITA T2

<i>En millions d'euros - IFRS</i>	T2 2012	T2 2013	Variation	Change constant
Groupe Canal+	247	247	-	- 0,3%
Universal Music Group	88	88	-	+ 4,9%
GVT	107	97	- 9,3%	- 2,1%
SFR	552	378	- 31,5%	- 31,5%
Holding & Corporate	(41)	(25)		
Autres	(2)	(23)		
Total Vivendi	951	762	- 19,9%	- 18,6%

CAPEX, NET

<i>En millions d'euros - IFRS</i>	S1 2012	S1 2013	Variation
Groupe Canal+	105	100	- 4,8%
Universal Music Group	24	6	- 75,0%
GVT	528	479	- 9,3%
SFR	1 939	833	- 57,0%
Holding & Corporate	-	-	
Autres	3	3	
Total Vivendi	2 599	1 421	- 45,3%

-4,7% hors acquisition de fréquences 4G (1 065 M€ en 2012)

COÛT DU FINANCEMENT

<i>En millions d'euros (sauf mention contraire) – IFRS</i>	S1 2012	S1 2013
Coût du financement	(276)	(276)
Charges d'intérêt sur les emprunts	(288)	(285)
<i>Coût moyen de la dette financière brute (%)</i>	3,60%	3,30%
<i>Dette financière brute moyenne (en milliards d'euros)</i>	16,0	17,3
Produits d'intérêt des placements de la trésorerie	12	9
<i>Rémunération moyenne des placements (%)</i>	3,54%	4,23%
<i>Encours moyen des placements (en milliards d'euros)</i>	0,7	0,4

IMPOTS

<i>En millions d'euros – IFRS</i>	S1 2012		S1 2013	
	Résultat net ajusté	Résultat net	Résultat net ajusté	Résultat net
Economie générée par les régimes de l'intégration fiscale de Vivendi SA et du bénéfice mondial consolidé	209	198	158	127
Charge d'impôt	(622)	(549)	(366)	(299)
Impôt sur les résultats	(413)	(351)	(208)	(172)
<i>Taux effectif d'impôt</i>	25%		18%	
Impôts (payés) / reçus en numéraire		(94)		(21)

Dont élément non-récurrent favorable pour 97 M€. Hors cet élément, taux effectif d'impôt de 27%

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

<i>En millions d'euros – IFRS</i>	S1 2012	S1 2013
Résultat net ajusté	1 127	845
Amortissements et dépréciations des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises	(297)	(240)
Autres charges et produits	(124)	(126)
Résultat net des activités cédées ou en cours de cession (avant intérêts minoritaires)	716	936
Impôts et Intérêts minoritaires	(257)	(380)
Résultat net, part du groupe	1 165	1 035

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 éléments, ainsi que certains éléments d'impôt non récurrents (en particulier, la variation des actifs d'impôt différé liés aux régimes de l'intégration fiscale de Vivendi SA et du bénéfice mondial consolidé, et le retournement des passifs d'impôt afférents à des risques éteints sur la période).

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

Investissements industriels, nets (Capex, net) : 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.

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 impacts 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 d'autres autorités de régulation ainsi que toutes les autres autorisations qui pourraient être requises dans le cadre de certaines opérations et les risques décrits dans les documents du groupe déposés par Vivendi auprès de l'Autorité des marchés financiers, également disponibles en langue anglaise sur le site de Vivendi (www.vivendi.com). Les investisseurs et les détenteurs de valeurs mobilières peuvent obtenir gratuitement copie des documents du Groupe déposés par Vivendi auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (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

Directeur financier adjoint

+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>