

SFR

1^{er} Septembre, 2008



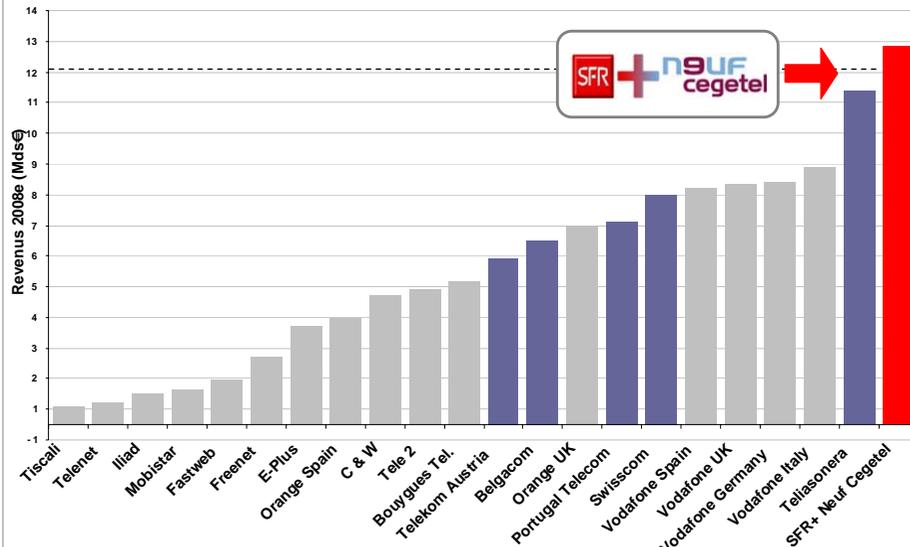
■ SFR + Neuf Cegetel, une opération créatrice de valeur

■ Résultats du 1er semestre 2008 et perspectives 2008

SFR, 1^{er} opérateur alternatif fixe/mobile intégré en France

SFR est actif sur tous les segments du marché des télécoms avec un chiffre d'affaires supérieur à 12 Mds€..

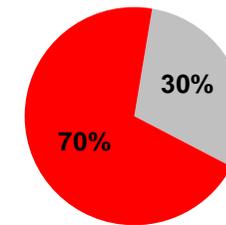
1^{er} opérateur alternatif intégré en Europe



- CA total: >12 Mds€
- 19,3 M de clients mobile
- ~2 Mds€ de chiffre d'affaires et 20% de part de marché sur l'Enterprise

...avec une forte présence sur les segments en croissance (mobile, Internet haut débit) et des atouts forts et complémentaires

Répartition du CA de SFR



■ Fixe/Haut débit ■ Mobile

1. Marque et bases clients
2. Réseaux de distribution
3. Réseaux et technologie
4. Innovation
5. Moyens financiers



1. Des atouts forts et complémentaires : marque et bases clients

- **SFR, une marque forte et reconnue**

- **D'importantes bases clients mobile et Internet à haut débit**

- ✓ 19,3 millions de clients mobile dont 68% d'abonnés
- ✓ 4,7 millions de clients 3G, ~ 60% part de marché
- ✓ 3,8 millions de clients Internet à haut débit (foyers)

- **Le seul opérateur alternatif crédible sur l'Entreprise: fortes opportunités de croissance**

- ✓ ~ 2 Mds€ de chiffre d'affaires et ~20% de part de marché
- ✓ >180 k liens data, + 16.5% YoY



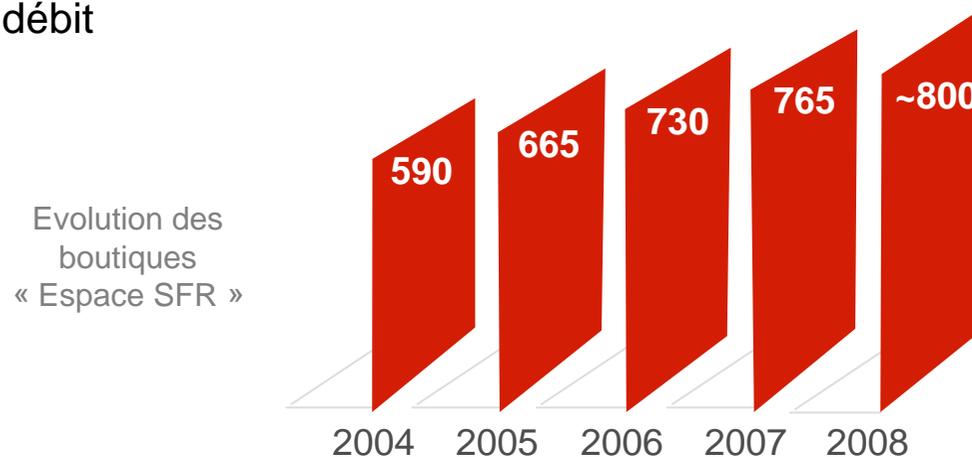
➔ **Fortes opportunités de croissance dans une industrie de coûts fixes**



2. Des atouts forts et complémentaires : réseaux de distribution

■ Un réseau de magasins étendu pour les offres mobile et Internet: ~800 "Espace SFR" en 2008

- ✓ Amélioration de la proximité et de la qualité de service pour les clients Internet haut débit



■ Des canaux de ventes directes et Internet efficaces

- ✓ Opportunité de s'appuyer sur le savoir-faire de Neuf Cegetel pour accélérer le développement de la vente directe et par Internet des produits mobile

→ Focus sur la proximité et la qualité de la relation clients

3. Des atouts forts et complémentaires : réseaux et technologie

- **1er réseau mobile haut débit en France**

- ✓ Taux de couverture SFR > 98%
- ✓ 70% de la population couverte en 3G/3G+

- **1^{ère} plateforme Internet haut débit alternative en France**

- ✓ ~50% des lignes dégroupées en France
- ✓ 2,000 Unités de Raccordement d'Abonnés (URAs) d'ici fin 2008
- ✓ 1^{er} réseau alternatif d'infrastructure de câbles de fibres optiques (49 000 km)

- **FTTH: un objectif de 5 millions de prises raccordables à fin 2013**

→ **Portefeuille complet de technologies**

→ **Création du 1^{er} opérateur alternatif intégré tout IP en Europe**

→ **Avec le développement de la fibre, opportunité de réduire la dépendance vis-à-vis de l'opérateur historique**

4. Des atouts forts et complémentaires : innovation

■ SFR, opérateur précurseur sur le mobile. Premier opérateur français à démocratiser l'Internet mobile pour le Grand Public:

- ✓ Succès des offres Illimythics avec 850k clients
- ✓ Développement rapide des clés USB 3G+ (100k vendues à date)
- ✓ Lancement réussi du PC ultra portable en 2008 (60k Eee-PC vendus à date)

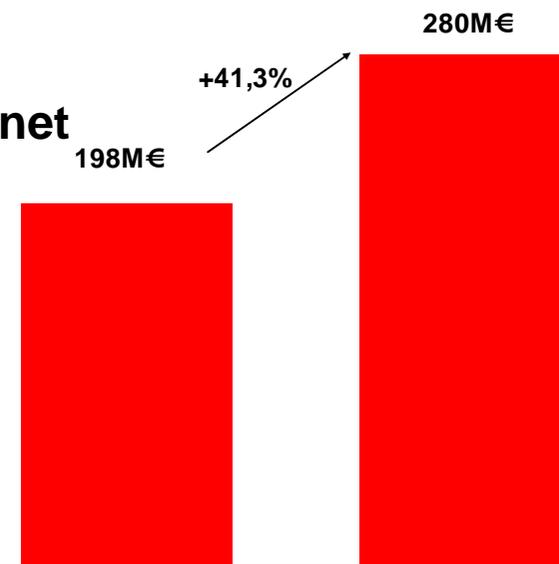


■ SFR/Neuf Cegetel, opérateur innovant dans l'Internet haut débit

- ✓ Offre Neuf VoD de 5,000 programmes
- ✓ Neuf Giga, espace de stockage en ligne

➔ **+41% de croissance YoY du chiffre d'affaires data mobile hors messagerie**

Chiffre d'affaires data mobile hors messagerie



H1-2007

H1-2008

■ o.w. non messaging data revenues

Septembre 2008 – 7

SFR+Neuf Cegetel : point sur le processus d'intégration (1/2)

■ Succès et rapidité de l'opération SFR/Neuf Cegetel

- **20 décembre 2007** : signature de la lettre d'intention avec le Groupe Louis Dreyfus
- **15 avril 2008** : accord des Autorités de Concurrence
- **24 juin 2008** : succès de l'Offre Publique d'Achat et retrait obligatoire
- **10 juillet 2008** : présentation du plan de restructuration et du plan social aux instances représentatives du personnel
- **30 septembre** : fin du processus d'information-consultation des instances représentatives du personnel sur le plan de restructuration et le plan social
- **S1-2009** : mise en œuvre du plan de restructuration jusqu'à mi-2009

SFR+Neuf Cegetel : point sur le processus d'intégration (2/2)

■ Définition et mise en œuvre des synergies et du plan d'intégration

- **Janvier-juillet 2008** : identification de 24 ateliers d'intégration, de 90 indicateurs de suivi et de 103 plans d'actions générateurs de synergies de coûts et de revenus
- **Depuis juillet** : « Comité d'intégration » bimensuel de suivi des chantiers de synergies de coûts et de revenus

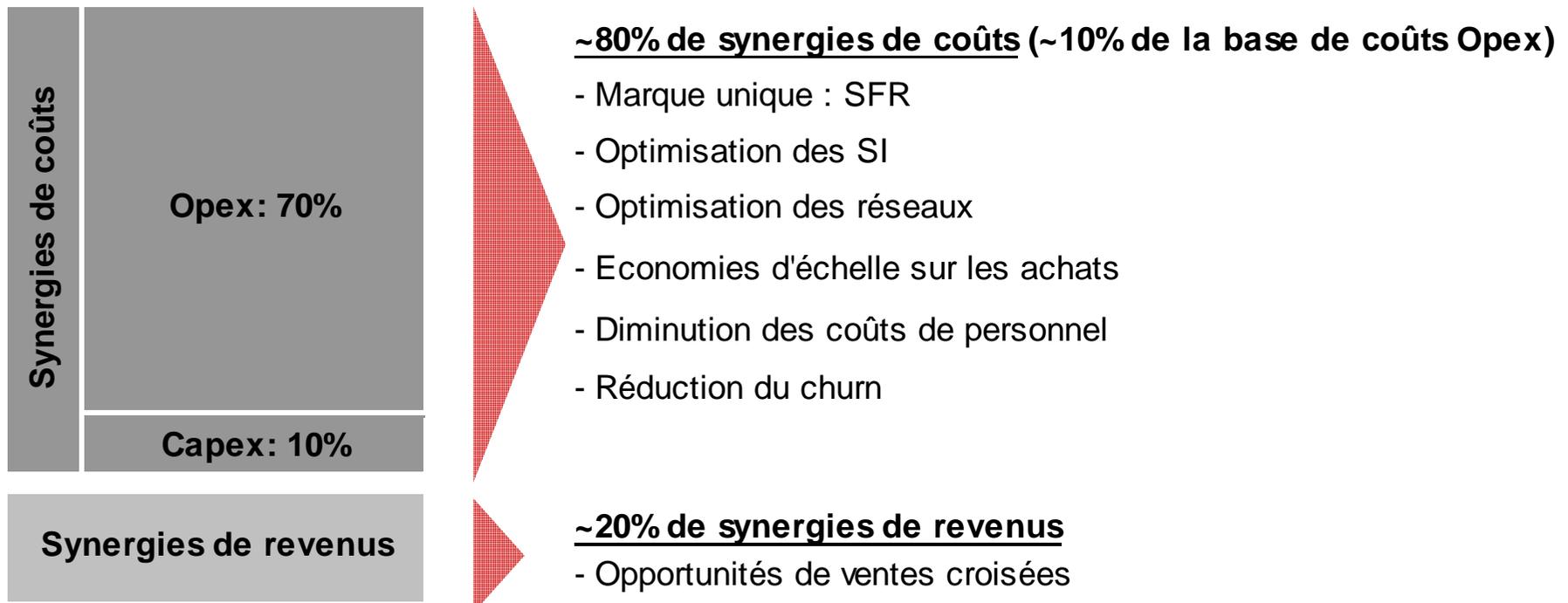
■ Principales décisions stratégiques et opérationnelles à date

- **15 avril 2008** : nouvelle équipe managériale et nouvelle gouvernance
- **Mai 2008** : « re-branding » des activités fixe/Internet haut débit sous la marque SFR, dès T4-08
- **Mai 2008** : définition d'une stratégie de distribution multi-canal ; lancement fin 2008
- **Juin 2008** : définition de nouvelles offres pour le marché Grand Public ; lancement fin 2008
- **Juillet 2008** : intégration des opérations fixe/mobile de l'activité Entreprise
- **Septembre 2008** : 1^{er} produit grand public intégré fixe/mobile : Ma Sferre



SFR + Neuf Cegetel : un rapprochement créateur de valeur (1/3)

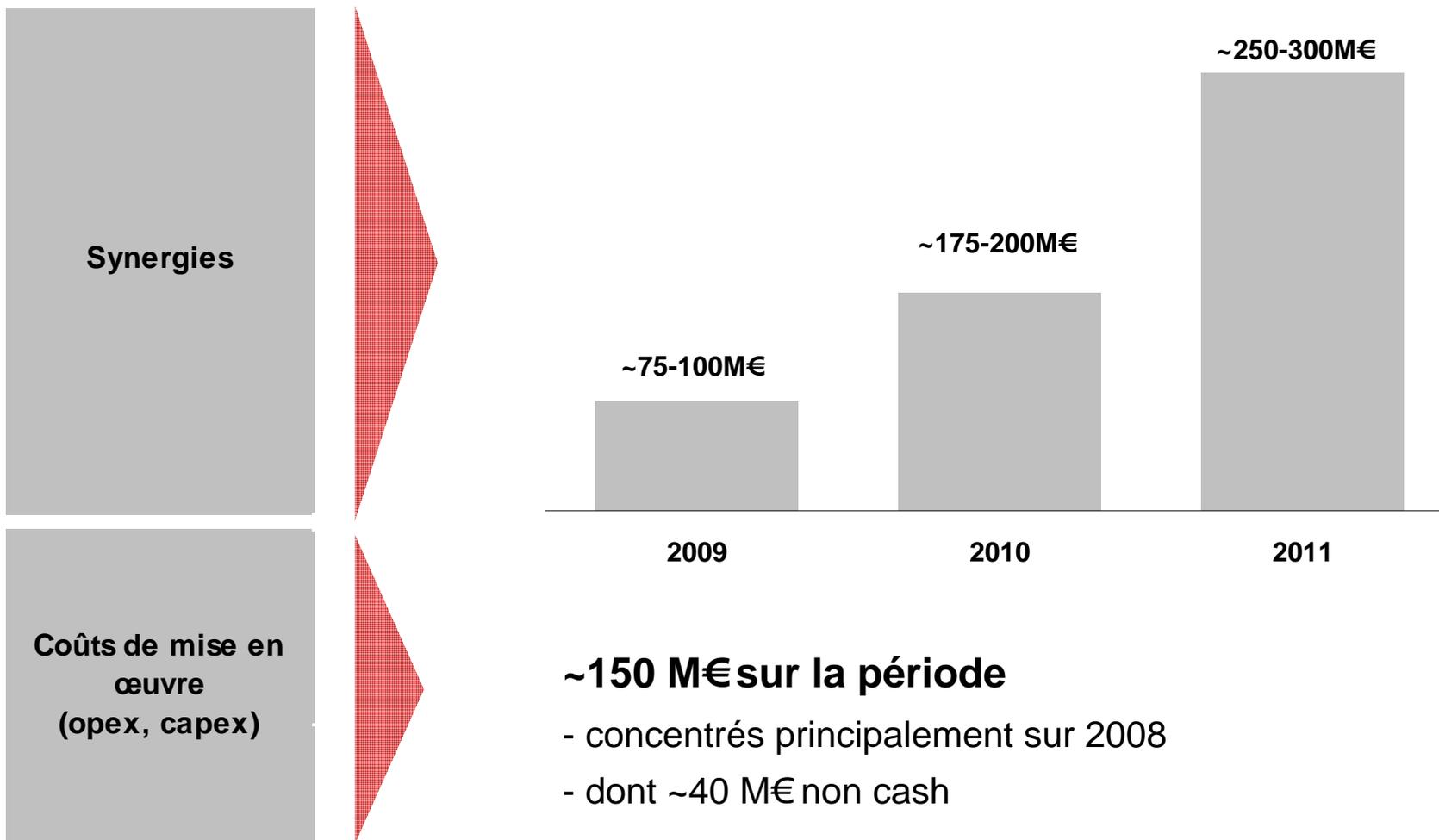
■ Fortes synergies générées par le contrôle à 100%



➔ ~ 250/300 M€ de synergies cash en 2011

SFR + Neuf Cegetel : un rapprochement créateur de valeur (2/3)

- **~250/300 M€ par an de synergies cash à partir de 2011**



SFR + Neuf Cegetel : un rapprochement créateur de valeur (3/3)

- **Des atouts forts et complémentaires pour:**
 - **Réussir les plans d'intégration et de synergies**
 - **Mobile – Grand Public : maintenir le leadership sur l'Internet mobile**
 - **Internet – Grand Public : restaurer une part de marché ventes nettes supérieure à 24% en faisant évoluer le modèle de croissance externe de Neuf Cegetel vers un modèle de croissance organique**
 - **Entreprise: atteindre une part de marché supérieure à 20% ; SFR seule alternative crédible sur ce marché**
 - **FTTH : réussir le déploiement**
 - ✓ nécessité d'une rapide clarification du cadre réglementaire
 - ✓ un objectif de 5 millions de prises raccordables à fin 2013

- SFR + Neuf Cegetel, une opération créatrice de valeur

- Résultats du 1^{er} semestre 2008 et perspectives 2008

Activité Mobile

- **Chiffre d'affaires des services mobiles** : + 2,7% vs. 2007, +4,4% hors baisse des tarifs réglementés*
 - Poursuite de la croissance du parc clients à 19,3** millions et évolution favorable du mix client :
 - 67,7 % de clients abonnés
 - 28,7% de part de marché sur le recrutement net d'abonnés, en hausse de 7 points vs. 2007
 - Forte croissance du chiffre d'affaires data : +26,9% vs. 2007
- **EBITDA mobile** en légère baisse de 1,1% dans un marché concurrentiel
Croissance du chiffre d'affaires services mobiles compensée par :
 - l'augmentation des coûts d'acquisition et de fidélisation (+54% abonnés vs 2007)
 - la hausse des coûts d'interconnexion liée aux offres illimitées
- **Solide marge d'EBITDA** à 40,5% au S1 2008
 - vs. 41,8% en S1 2007
 - 40,8% au T2 2008; 40,1% au T1 2008
- **EBITA mobile** : dépréciation accélérée d'actifs d'exploitation pour 11 M€ au T2 2008

Activités fixes et ADSL

- Mise en œuvre rapide du rapprochement SFR/Neuf Cegetel
 - Cf. Présentation dédiée

En millions d'euros - IFRS

	S1 2008 *	S1 2007	Variation
Chiffre d'affaires	5 289	4 336	22,0%
<i>Mobile</i>	4 416	4 327	2,1%
<i>Fixe et ADSL</i>	968	9	na*
<i>Intercos</i>	(95)	na*	na*
EBITDA	1 932	1 796	7,6%
<i>Mobile</i>	1 787	1 807	-1,1%
<i>Fixe et ADSL</i>	145	(11)	na*
EBITA	1 340	1 364	-1,8%
<i>Mobile</i>	1 318	1 377	-4,3%
<i>Fixe et ADSL</i>	32	(13)	na*
<i>Coûts de restructuration</i>	(10)	na*	na*

* Dont Neuf Cegetel depuis le 15 avril

na* non applicable

Faits marquants

- Finalisation de l'acquisition de Neuf Cegetel le 24 juin 2008
- Succès des offres d'accès Internet en mobilité
- 3G /3G+ : 4,7 millions de clients à fin juin
- Première plate-forme de musique mobile et 2^{ème} plate-forme de musique numérique en France

* -13% pour les terminaisons d'appel à compter du 1^{er} janvier 2008

** Y compris 438K clients aux offres Debitel et Neuf Mobile

*** cf données en base comparable en annexe

SFR : confirmation des perspectives 2008



Perspectives 2008 avant impact de l'intégration de Neuf Cegetel

- CA activité mobile : En légère croissance
- EBITDA Mobile : En légère croissance
- EBITA : Quasi stable malgré une hausse des amortissements
- CFFO Mobile : En croissance grâce à la baisse des capex mobile

SFR au deuxième semestre

- Maintien de l'EBITDA mobile
- Maîtrise des coûts d'acquisition et de fidélisation des clients
- Poursuite de l'innovation de produits et de services autour de l'internet mobile, de suites de communication innovantes et de services géo localisés
- Poursuite de l'intégration rapide de Neuf Cegetel : nouvelle organisation, changement de marque et plan de restructuration
- Gains de parts de marché sur l'entreprise en tirant profit de la mise en place d'une organisation intégrée
- Restauration de la part de marché ventes nettes de l'Internet haut débit en faisant évoluer le modèle de croissance externe de Neuf Cegetel vers un modèle de croissance organique

Annexes

SFR : Chiffres clés

<i>(y compris SRR)</i>	S1 2008	S1 2007	Variation
MOBILE			
Clients (en '000) *	19 275	17 980	+ 7,2%
Proportion de clients abonnés *	67,7%	65,8%	+1,9pt
Clients 3G (en '000) *	4 739	3 447	+ 37,5%
Part de marché en base clients (%) *	34,4%	34,2%	+0,2pt
Part de marché réseau (%)	36,1%	35,9%	+0,2pt
ARPU mixte sur 12 mois glissants (€/an) **	434	446	-2,7%
ARPU abonnés sur 12 mois glissants (€/an) **	562	581	-3,3%
ARPU prépayé sur 12 mois glissants (€/an) **	185	196	-5,6%
Chiffre d'affaires data en % du C.A. services mobiles**	16,6%	13,4%	+3,2pts
Coût d'acquisition d'un client abonné (€/recrutement)	211	200	+ 5,5%
Coût d'acquisition d'un client prépayé (€/recrutement)	27	21	+ 28,6%
Coût d'acquisition en % du C.A. services mobiles	7,1%	5,8%	+1,3pt
Coût de rétention en % du C.A. services mobiles	5,4%	5,1%	+0,3pt
FIXE ET ADSL			
Clients Internet haut débit ***	3 767	3 381	+ 11,4%
Entreprises- sites raccordés au réseau	184	158	+ 16,5%



* Hors clients opérateurs (MVNO) qui sont estimés à environ 930k à fin juin 2008 (après intégration des 438k clients Neuf Mobile et Debitel dans la base clients mobile de SFR), contre 873k à fin juin 2007

** Y compris terminaisons d'appels mobile

*** Y compris 600k clients Club Internet au 1^{er} semestre 2007

SFR : base comparable 2007

en millions d'euros - IFRS

	T1 07 bc	T2 07 bc	S1 07 bc	T3 07 bc	T4 07 bc	S2 07 bc	2007 bc
Sortant, net des promotions	1 649	1 695	3 344	1 735	1 724	3 459	6 803
Entrant mobile	202	209	411	207	226	433	844
Entrant fixe	95	108	203	108	115	223	426
Roaming in	54	65	119	80	52	132	251
Chiffre d'affaires réseau	2 000	2 077	4 077	2 130	2 117	4 247	8 324
Autres	22	27	49	23	27	50	99
Chiffre d'affaires services mobiles	2 022	2 104	4 126	2 153	2 144	4 297	8 423
Ventes d'équipement, nettes	75	141	216	81	122	203	419
Activité Mobile	2 097	2 245	4 342	2 234	2 266	4 500	8 842
Activité Internet haut débit et fixe	121	827	948	932	1 008	1 940	2 888
Elimination des opérations inter-segment	-4	-85	-89	-112	-109	-221	-310
Chiffre d'affaires total de SFR	2 214	2 987	5 201	3 054	3 165	6 219	11 420

* La base comparable illustre :

- (i) la consolidation de Télé 2 France comme si elle s'était effectivement produite au 1^{er} janvier 2007
- (ii) les consolidations de Neuf Cegetel et Club Internet comme si elles s'étaient effectivement produites au 15 avril 2007
- (iii) le retraitement des chiffres 2007 en application d'IFRIC 12 *Service Concession Arrangements*

SFR: Détails de la croissance du chiffre d'affaires des activités fixe et Internet à haut débit

Croissance des activités fixe et internet de SFR	T2 08 / T2'07bc	S1 08 / S1'07bc
En base comparable tel que publié le 24 juillet 2008	+7,6%	+7,2%
En base comparable retraité de Club Internet et IFRIC 12	+1,8%	+2,2%
dont Neuf Cegetel en stand alone*	+4,2%	+4,2%

* Hors activités mobiles. Pour mémoire, le chiffre d'affaires de Neuf Cegetel en stand alone est en hausse de 5,10 % sur la période du 15 avril au 30 juin 2008

Voir définition de la base comparable (bc) p18

Equipe Relations Investisseurs

Daniel SCOLAN
Executive Vice President
Investor Relations
+33.1.71.71.14.70

daniel.scolan@vivendi.com

Paris

42, Avenue de Friedland
75380 Paris cedex 08 / France
Phone: +33.1.71.71.12.33
Fax: +33.1.71.71.14.16

New York

800 Third avenue
New York, NY 10022 / USA
Phone: +1.212.572.1334
Fax: +1.212.572.7112

Aurélia Cheval
IR Director

Aurelia.cheval@vivendi.com

Agnès De Leersnyder
IR Senior Analyst

agnes.de-leersnyder@vivendi.com

Eileen McLaughlin

V.P. Investor Relations North America

eileen.mclaughlin@vivendi.com

Avertissement juridique important

La présente présentation contient des déclarations prospectives relatives à la situation financière, aux résultats des opérations, aux métiers, à la stratégie et aux projets de Vivendi. Même si Vivendi estime que ces déclarations prospectives reposent sur des hypothèses raisonnables, elles ne constituent pas des garanties quant à la performance future de la société. Les résultats effectifs peuvent être très différents des déclarations prospectives en raison d'un certain nombre de risques et d'incertitudes, dont la plupart sont hors de notre contrôle, et notamment le risque que Vivendi n'obtienne pas les autorisations nécessaires à la finalisation de certaines opérations, ainsi que les risques décrits dans les documents déposés par Vivendi auprès de l'Autorité des Marchés Financiers, également disponibles en langue anglaise sur notre site (www.vivendi.com). Les investisseurs et les détenteurs de valeurs mobilières peuvent obtenir gratuitement copie des documents déposés par Vivendi auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (www.amf-france.org) ou directement auprès de Vivendi. La présente présentation contient des informations prospectives qui ne peuvent s'apprécier qu'au jour de sa diffusion.

