

# vivendi

25 fév.  
2014

## RESULTATS ANNUELS 2013

**IMPORTANT :**

Résultats de l'exercice clos le 31 décembre 2013

Comptes audités, établis selon les normes IFRS

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

**vivendi**

**JEAN-FRANCOIS DUBOS**  
Président du Directoire

**FAITS MARQUANTS 2013  
ET POINT STRATEGIQUE**

## DEUX REALISATIONS EN 2013 : GENERATION DE CASH ET REDUCTION DE L'ENDETTEMENT DANS UN ENVIRONNEMENT DIFFICILE

- ▶ Toutes les filiales ont atteint leurs objectifs opérationnels
- ▶ Résultat opérationnel principalement affecté par l'adaptation de SFR au nouvel environnement tarifaire

		% Variation /2012	% variation /2012 à change constant
■ Chiffre d'affaires :	22 135 M€	- 2,0 %	+ 0,2 %
■ EBITA :	2 433 M€	- 23,1 %	- 20,6 %
■ Résultat net ajusté :	1 540 M€	- 9,7 %	
■ CFFO :	1 453 M€	+ 19,8 %	
■ Dette financière nette, ajustée :	6,9 Md€ *	vs. 13,4 Md€ fin 2012	

# 2013 : MISE EN ŒUVRE DE LA RECONFIGURATION STRATEGIQUE ...

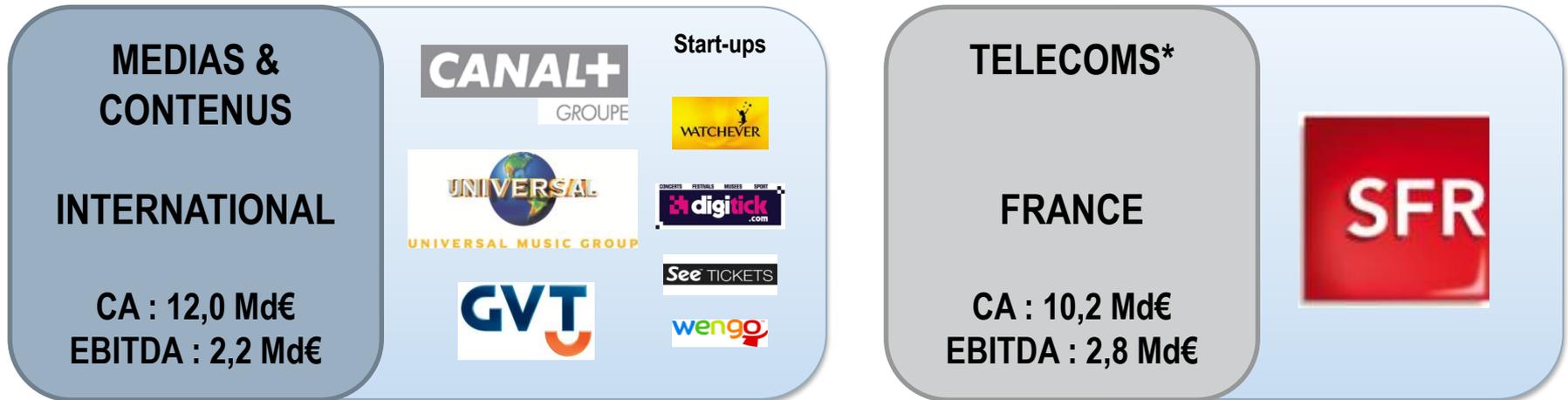
- Le repositionnement stratégique autour des médias et des contenus est bien avancé :
  - ▶ Vente de 88% des parts d'Activision Blizzard pour 8,2 Md\$ finalisée le 11 octobre 2013
  - ▶ Vente de 53% de Maroc Telecom pour 4,2 Md€ (finalisation prévue prochainement)
  - ▶ Acquisition de 20% de Canal+ France pour 1,0 Md€ le 5 novembre 2013
  - ▶ Projet de scission devant être mis en œuvre fin juin 2014
  
- Transformation de SFR pour un redressement à moyen terme et maximisation de la valeur
  - ▶ Dynamisme commercial retrouvé et plus de 1 Md€ de réduction de coûts depuis fin 2011
  - ▶ Partage de réseau avec Bouygues, et SFR au cœur de la consolidation potentielle du secteur des télécoms français
  
- Mise en place de relais de croissance dans les médias et réalisation des premières synergies relatives aux récentes acquisitions

## ... QUI A CREE BEAUCOUP DE VALEUR POUR LES ACTIONNAIRES SUR LES 2 DERNIERES ANNEES



- Rendement total pour les actionnaires de 67% soit un gain de 9,5 € par action\*\*

# 2014 : TRANSFORMATION BIEN AVANCEE DE VIVENDI EN DEUX GROUPES RECENTRES ET AGILES



Chiffres 2013

► **Les conditions de la séparation devraient être annoncées prochainement**

# FEUILLE DE ROUTE DU S1 2014 POUR UN NOUVEAU DEPART DE VIVENDI ET DE SFR

## ■ Etapes stratégiques à exécuter prochainement

- Cession de Maroc Telecom
- Annonce des modalités du projet de scission

## ■ Nouvelle gouvernance au niveau de Vivendi après la scission\*

- ▶ Dans l'intervalle, Vivendi examinera toutes les opportunités de reconfiguration du marché français des télécoms en s'appuyant sur la position incontournable de SFR
- ▶ Objectif du management : création de valeur pour l'actionnaire

# vivendi

## **JEAN-YVES CHARLIER**

Membre du Directoire  
Président Directeur Général de SFR

SFR



# DYNAMIQUE COMMERCIALE RESTAURÉE AVEC UNE STRATÉGIE D'INNOVATION DIFFÉRENCIÉE SUR LE SEGMENT PREMIUM

- Lancement réussi de produits innovants au T4 2013 avec les Extras donnant l'accès à des contenus exclusifs sur les offres mobile « Carré » et la box *Google Play* sur le fixe
- Ventes record au T4 2013 : meilleure performance en ventes brutes sur les abonnés mobile Grand Public depuis 2011
- Focalisation sur le segment premium avec 80% des ventes brutes\* mobile Grand Public au T4 2013 sur les offres « Carré » et plus d'un million de clients 4G fin 2013
- Augmentation du parc de clients convergents : 45% des clients Haut Débit bénéficient d'une offre 4P avec un impact favorable sur le churn
- Offres low-cost compétitives avec plus de 1,7 million de clients RED fin 2013
  - ▶ Sur un marché Grand Public se « bi-polarisant », SFR prouve sa capacité à s'adapter et à attirer des clients premium tout en défendant ses positions



# PLAN DE TRANSFORMATION SUR LA BONNE VOIE

- Le plan de transformation de SFR regroupe plus de 40 initiatives avec 4 priorités visant à adapter profondément les « business models » de l'entreprise et la structure de coûts à la nouvelle réalité du marché :
  - Expérience client
  - Qualité du réseau
  - Performance commerciale
  - Discipline sur les coûts
  
- Baisse des coûts opérationnels de plus de 1 Md€ entre 2011 et 2013 notamment par :
  - Coûts commerciaux : réduction des subventions, optimisation de la distribution et du service client
  - Masse salariale : plan de départ volontaire achevé en 2013 (~870 départs)
  - Coûts d'interconnexion et de dégroupage
  
- Collaborateurs et management pleinement impliqués dans le projet



# L'ACCORD DE MUTUALISATION DU RÉSEAU AVEC BOUYGUES TELECOM GÉNÈRE UNE VALEUR SIGNIFICATIVE

- Partage du réseau d'accès mobile en dehors des zones très denses : ~57% de la population et ~80% du territoire
- Création d'une JV pour gérer les actifs mis en commun (objectif de réduction de 40%)
- Accord de RAN- sharing couvrant les services 2G, 3G et 4G
  - ▶ Amélioration de la couverture en extérieur et à l'intérieur des bâtiments
  - ▶ Economies significatives avec effet plein à partir de 2018



# ENTREPRISE : NÉGOCIATION EXCLUSIVE EN VUE DE L'ACQUISITION DE TELINDUS FRANCE, ACTEUR CLE DU MARCHÉ DE L'INTÉGRATION TELECOM

- Un des leaders du marché français de l'intégration télécom, avec un chiffre d'affaires de 241 M€ en croissance, et rentable
- Forte notoriété auprès des entreprises du SBF 120 grâce à son expertise dans les domaines de la sécurité informatique, les communications unifiées, les solutions de collaboration, les data centers et les réseaux d'entreprise
- Très complémentaire des services déjà offerts par SFR Business Team et cohérent avec l'orientation stratégique de SFR Business Team vers des services à valeur-ajoutée
- Finalisation de la transaction attendue au T2 2014

**vivendi**

**ARNAUD DE PUYFONTAINE**

Membre du Directoire  
Directeur Général des activités Médias et Contenus

**QUELQUES MOTS D'INTRODUCTION**

**vivendi**

**HERVE PHILIPPE**  
Directeur Financier Groupe

**RESULTATS 2013**

# CHIFFRE D'AFFAIRES

En millions d'euros - IFRS	2012	2013	Variation	Change constant	Change et périmètre constants
Groupe Canal+	5 013	5 311	+ 5,9%	+ 6,2%	- 0,5%
Universal Music Group	4 544	4 886	+ 7,5%	+ 12,8%	- 0,6%
GVT	1 716	1 709	- 0,4%	+ 13,1%	+ 13,1%
Autres	66	72	+ 9,1%	+ 13,7%	+ 13,7%
<i>Elimination des opérations intersegment</i>	(26)	(17)			
<b>Médias &amp; Contenus</b>	<b>11 313</b>	<b>11 961</b>	<b>+ 5,7%</b>	<b>+ 10,1%</b>	<b>+ 1,7%</b>
<b>SFR</b>	<b>11 288</b>	<b>10 199</b>	<b>- 9,6%</b>	<b>- 9,6%</b>	<b>- 9,6%</b>
<i>Elimination des opérations intersegment relatives à SFR</i>	(24)	(25)			
<b>Total Vivendi</b>	<b>22 577</b>	<b>22 135</b>	<b>- 2,0%</b>	<b>+ 0,2%</b>	<b>- 4,0%</b>

Note : En application des principes comptables de Vivendi, les résultats du groupe Maroc Telecom et d'Activision Blizzard sont exclus du compte de résultat ajusté

# EBITDA / EBITA

EBITDA				EBITA					
2012	2013	Variation	Change constant	<i>En millions d'euros - IFRS</i>	2012	2013	Variation	Change constant	
940	905	- 3,7%	- 3,6%	Groupe Canal+	663	611	- 7,8%	- 7,9%	
675	714	+ 5,8%	+ 10,9%	Universal Music Group	526	511	- 2,9%	+ 1,4%	
740	707	- 4,5%	+ 8,7%	GVT	488	405	- 17,0%	- 5,7%	
(8)	(74)			Autres	(14)	(80)			
(96)	(90)			Holding & Corporate	(100)	(87)			
<b>2 251</b>	<b>2 162</b>	<b>- 4,0%</b>	<b>+ 1,9%</b>	<b>Médias &amp; Contenus</b>	<b>1 563</b>	<b>1 360</b>	<b>- 13,0%</b>	<b>- 8,0%</b>	
<b>3 299</b>	<b>2 766</b>	<b>- 16,2%</b>	<b>- 16,2%</b>	<b>SFR</b>	<b>1 600</b>	<b>1 073</b>	<b>- 32,9%</b>	<b>- 32,9%</b>	
<b>5 550</b>	<b>4 928</b>	<b>- 11,2%</b>	<b>- 8,8%</b>	<b>Total Vivendi</b>	<b>3 163</b>	<b>2 433</b>	<b>- 23,1%</b>	<b>- 20,6%</b>	

# COMPTE DE RESULTAT AJUSTE

<i>En millions d'euros – IFRS</i>	2012	2013	Variation	%
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>22 577</b>	<b>22 135</b>	<b>- 442</b>	<b>- 2,0%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>5 550</b>	<b>4 928</b>	<b>- 622</b>	<b>- 11,2%</b>
<b>Résultat opérationnel ajusté - EBITA</b>	<b>3 163</b>	<b>2 433</b>	<b>- 730</b>	<b>- 23,1%</b>
Quote-part dans le résultat net des sociétés mises en équivalence	(38)	(33)	+ 5	
Produits perçus des investissements financiers	7	67	+ 60	
Coût du financement	(544)	(528)	+ 16	
Impôt sur les résultats	(766)	(282)	+ 484	
Intérêts minoritaires	(117)	(117)	-	
<b>Résultat net ajusté</b>	<b>1 705</b>	<b>1 540</b>	<b>- 165</b>	<b>- 9,7%</b>

# COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDE

<i>En millions d'euros - IFRS</i>	2012	2013	Variation	%
<b>Chiffre d'affaires</b>	22 577	22 135	-442	- 2,0%
<b>Résultat opérationnel ajusté - EBITA</b>	3 163	2 433	-730	- 23,1%
Amortissements et dépréciations des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises	(1 196)	(2 899)		
Dotation de provision au titre du litige Liberty Media aux Etats-Unis	(945)	-		
Autres charges et produits	(217)	31		
<b>Résultat opérationnel - EBIT</b>	<b>805</b>	<b>(435)</b>	<b>-1 240</b>	<b>na</b>
Quote-part dans le résultat net des sociétés mises en équivalence	(38)	(33)		
Coût du financement	(544)	(528)		
Autres charges et produits financiers	(167)	(510)		
Produits perçus des investissements financiers	7	67		
Impôts sur les résultats	(604)	(417)		
Résultats des activités cédées ou en cours de cession	1 505	4 635		
Intérêts minoritaires	(785)	(812)		
<b>Résultat net, part du groupe</b>	<b>179</b>	<b>1 967</b>	<b>+1 788</b>	<b>x 11,0</b>

# BILAN CONSOLIDE

En millions d'euros

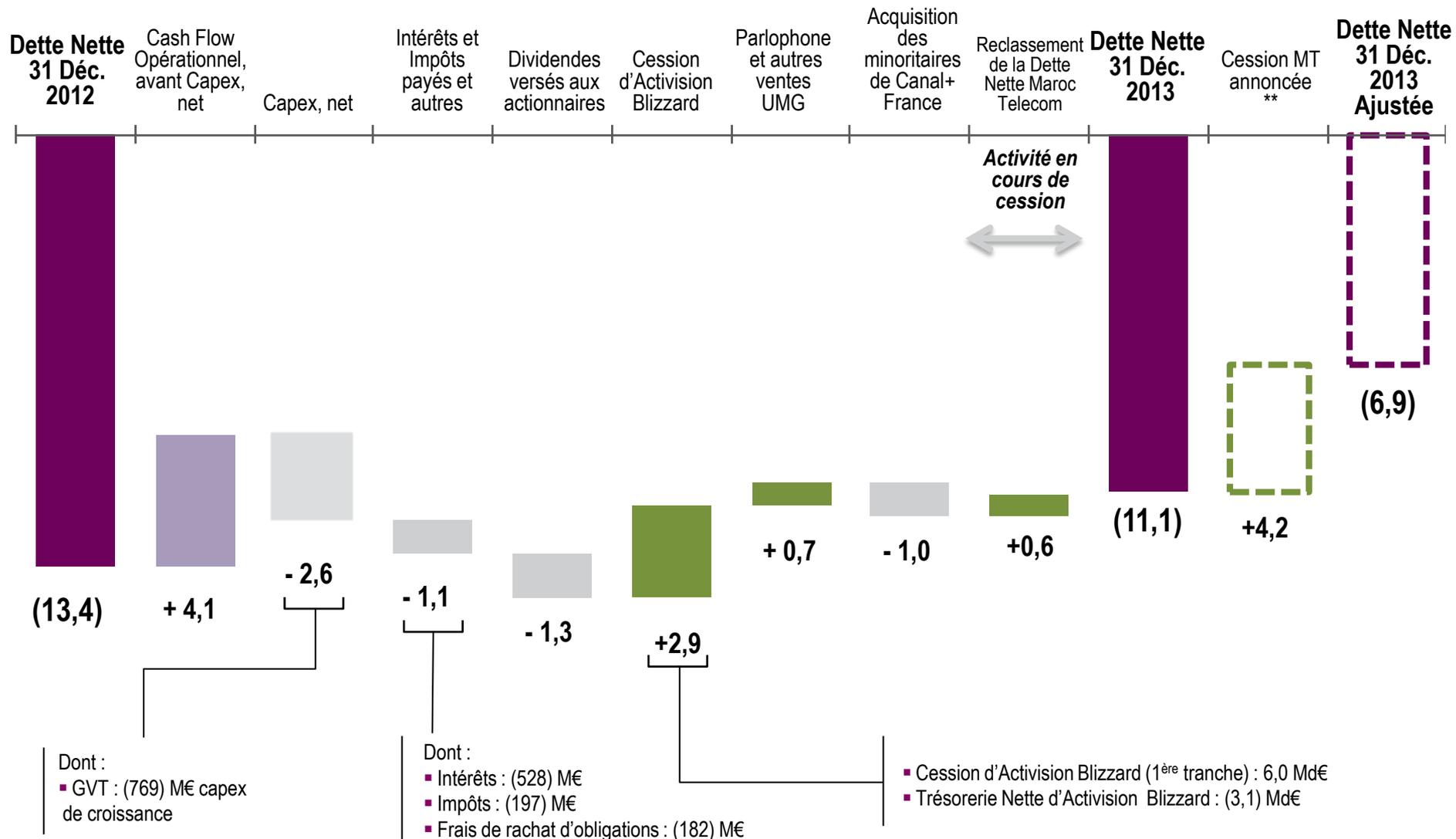
Actif	2012	2013
Goodwill	24 656	17 147
Immobilisations corporelles et incorporelles	19 487	15 619
Sociétés mises en équivalence et autres placements	796	1 017
Actifs d'impôts différés, net	454	53
Actifs destinés à la vente, net	661	5 211
<b>Total</b>	<b>46 054</b>	<b>39 047</b>

Passif	2012	2013
Capitaux propres consolidés <sup>(1)</sup>	21 291	19 030
Provisions	3 969	3 523
Dette financière nette	13 419	11 097
Besoin en fonds de roulement et autres	7 375	5 397
<b>Total</b>	<b>46 054</b>	<b>39 047</b>

# CASH FLOW DES OPERATIONS (CFFO)

CFFO avant capex, net				CFFO		
2012	2013	Variation	<i>En millions d'euros - IFRS</i>	2012	2013	Variation
706	689	- 2,4%	Groupe Canal+	476	478	+ 0,4%
528	611	+ 15,7%	Universal Music Group	472	585	+ 23,9%
621	678	+ 9,2%	GVT	(326)	(91)	+ 72,1%
(2)	(72)		Autres	(8)	(80)	
(93)	(89)		Holding & Corporate	(94)	(89)	
<b>1 760</b>	<b>1 817</b>	<b>+ 3,2%</b>	<b>Médias &amp; Contenus</b>	<b>520</b>	<b>803</b>	<b>+ 54,4%</b>
<b>3 429</b>	<b>2 260</b>	<b>- 34,1%</b>	<b>SFR</b>	<b>693</b>	<b>650</b>	<b>- 6,2%</b>
<b>5 189</b>	<b>4 077</b>	<b>- 21,4%</b>	<b>Total Vivendi</b>	<b>1 213</b>	<b>1 453</b>	<b>+ 19,8%</b>

# FORTE REDUCTION DE LA DETTE NETTE



**vivendi**

**PERFORMANCE PAR ACTIVITE**

# REINVESTISSEMENT DANS LES CONTENUS EN FRANCE METROPOLITAINE ET CROISSANCE A L'INTERNATIONAL

<i>En millions d'euros - IFRS</i>	2012	2013	Variation	Change constant
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>5 013</b>	<b>5 311</b>	<b>+ 5,9%</b>	<b>+ 6,2%</b>
TV payante France métropolitaine	3 580	3 544	- 1,0%	
TV gratuite France métropolitaine	64	172	x 2,7	
TV payante International	890	1 122	+ 26,1%	
Studiocanal	466	473	+ 1,5%	
Autres	13	-		
<b>EBITDA</b>	<b>940</b>	<b>905</b>	<b>- 3,7%</b>	<b>- 3,6%</b>
<b>EBITA hors coûts de transition</b>	<b>674</b>	<b>661</b>	<b>- 1,9%</b>	<b>- 2,0%</b>
Coûts de transition	(11)	(50)**		
<b>EBITA</b>	<b>663</b>	<b>611</b>	<b>- 7,8%</b>	<b>- 7,9%</b>
<b>CFFO</b>	<b>476</b>	<b>478</b>	<b>+ 0,4%</b>	

\* D8/D17 sont consolidés depuis le 27 septembre 2012 et "n" depuis le 30 novembre 2012

\*\* Coûts de transition principalement liés à la fusion des plateformes de télévision payante en Pologne

## FAITS MARQUANTS

- Chiffre d'affaires en hausse de 6,2% à taux de change constant grâce aux acquisitions récentes\* et quasi stable à taux de change et périmètre constants (-0,5%)
- Bonne performance de la télévision payante en France métropolitaine dans un environnement économique et concurrentiel difficile
  - Recrutements en forte hausse pour Canal+ (+11%)
  - Réinvestissements dans les contenus, et sécurisation de droits clés
  - Maîtrise efficace des coûts, engendrant des économies notamment sur les coûts de gestion des abonnés
- Succès de l'intégration des chaînes D8/D17 et de "n" en Pologne : équilibre d'exploitation global atteint en 2013 pour ces activités contre une perte pro forma de ~95 M€ en 2012.
- Forte croissance en Afrique avec le cap du million d'abonnés individuels franchi

# EBITDA EN HAUSSE DE 11%\* GRACE A L'INTEGRATION D'EMI ET A LA BONNE PERFORMANCE AUX ETATS-UNIS ET EN EUROPE

<i>En millions d'euros - IFRS</i>	2012	2013	Variation	Change constant
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>4 544</b>	<b>4 886</b>	<b>+ 7,5%</b>	<b>+ 12,8%</b>
Musique enregistrée	3 682	3 992	+ 8,4%	+ 14,1%
Edition musicale	661	655	- 0,9%	+ 3,0%
Merchandising, et autres	235	273	+ 16,2%	+ 20,3%
Elimination des opérations intersegment	(33)	(34)		
<b>EBITDA</b>	<b>675</b>	<b>714</b>	<b>+ 5,8%</b>	<b>+ 10,9%</b>
% marge	<b>14,9%</b>	<b>14,6%</b>		
<b>EBITA avant coûts de restructuration et d'intégration</b>	<b>624</b>	<b>652</b>	<b>+ 4,5%</b>	<b>+ 9,5%</b>
Coûts de restructuration et d'intégration	(98)	(141)		
<b>EBITA</b>	<b>526</b>	<b>511</b>	<b>- 2,9%</b>	<b>+ 1,4%</b>
<b>CFFO</b>	<b>472</b>	<b>585</b>	<b>+ 23,9%</b>	

## FAITS MARQUANTS

- Chiffre d'affaires en ligne\* avec 2012 hors EMI\*\*, la légère baisse des ventes de musique enregistrée étant quasiment compensée par la croissance des activités Merchandising et Edition
  - Ventes de Musique enregistrée en hausse de 14%\* grâce à EMI malgré les difficultés du marché japonais (baisse des ventes d'UMG hors EMI de 80 M€\* sur un an)
  - Les ventes numériques représentent 51% des ventes de musique enregistrée contre 44% in 2012 ; les ventes d'abonnements et en streaming représentent 26% des ventes numériques
  - L'édition musicale est en croissance de 3,0%\*, la croissance des revenus numériques compensant le déclin des revenus « mechanical »
  - Croissance du merchandising tirée par les revenus des ventes au détail
- EBITDA en hausse grâce à la croissance du chiffre d'affaires, aux efforts de maîtrise des coûts et aux premiers effets des synergies, conduisant à une progression de l'EBITA\*; Objectif confirmé de plus de 100M€ de synergies relatives à EMI
- Coûts de restructuration plus élevés que prévu suite aux charges de restructuration au Japon comptabilisées au T4
- Le CFFO inclut 54M€ de dividendes reçus de Beats et 27 M€ liés à la vente d'actifs immobiliers

# CHIFFRE D'AFFAIRES EN HAUSSE DE 13% DANS UN ENVIRONNEMENT DIFFICILE ET PRIORITE A LA GENERATION DE TRESORERIE

En millions d'euros - IFRS	2012*	2013	Variation	Change constant
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1 716</b>	<b>1 709</b>	<b>- 0,4%</b>	<b>+ 13,1%</b>
Grand public & PME	1 517	1 556	+ 2,6%	+ 16,4%
Télécoms	1 434	1 382	- 3,6%	+ 9,4%
TV Payante	83	174	x 2,1	x 2,4
Entreprises & Opérateurs	199	153	- 23,1%	- 12,3%
<b>EBITDA</b>	<b>740</b>	<b>707</b>	<b>- 4,5%</b>	<b>+ 8,7%</b>
Marge d'EBITDA	43,1%	41,4%		
<b>EBITA</b>	<b>488</b>	<b>405</b>	<b>- 17,0%</b>	<b>- 5,7%</b>
<b>CAPEX, net</b>	<b>947</b>	<b>769</b>		
<b>EBITDA - CAPEX, net</b>	<b>(207)</b>	<b>(62)</b>		

## FAITS MARQUANTS

- Croissance du chiffre d'affaires de 13,1% à taux de change constant dans un contexte de vive concurrence et de fort ralentissement économique
- Croissance tirée par le segment Grand public & PME : +16,4% à change constant sur un an
  - Télécoms : 6,55 M lignes en service fin 2013, en hausse de 14,4% sur un an ; pression sur l'ARPU
  - Télévision payante : 643 k abonnés fin 2013, en hausse de 58% par rapport à 2012 ; 25% des clients internet grand public ont un forfait triple-play
- EBITDA – Capex positif au S2 2013 à 63 M€ et représentant 7,6% du chiffre d'affaires
- Déploiement du réseau : 1,35 M nouveaux foyers couverts en 2013 ; 150 villes couvertes fin 2013 contre 139 villes fin 2012, lancement commercial de la ville de Sao Paulo en septembre 2013



# EBITDA PROCHE DE 2,8 MDE

En millions d'euros - IFRS	2012	2013	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>11 288</b>	<b>10 199</b>	<b>- 9,6%*</b>
Grand Public	7 974	6 873	- 13,8%
Entreprise	1 871	1 789	- 4,4%
Opérateurs et Autres	1 443	1 537	+ 6,5%
<b>EBITDA</b>	<b>3 299</b>	<b>2 766</b>	<b>- 16,2%</b>
Charges de restructuration	(187)	(93)	
Amortissements et autres	(1 512)	(1 600)	
<b>EBITA</b>	<b>1 600</b>	<b>1 073</b>	<b>- 32,9%</b>
<b>CAPEX, net **</b>	<b>1 671</b>	<b>1 610</b>	
<b>EBITDA - CAPEX, net **</b>	<b>1 628</b>	<b>1 156</b>	

\* -7.2% hors effets réglementaires (impact des baisses des prix régulés des terminaisons d'appels mobile, SMS et appels fixe, et baisse des tarifs en itinérance mobile)

\*\* Hors spectre 4G acquis en 2012 pour 1 065M€

\*\*\* Hors 92k lignes inactives annulées au T4 13

\*\*\*\* Hors éléments non récurrents : 51M€ au T3 12 et (66)M€ au T4 12

## FAITS MARQUANTS

- **CA Grand public en baisse de 13,8%** :
  - Mobile : +279 k\*\*\* clients abonnés en 2013, conduisant à un parc de 11,4 M de clients fin 2013
  - ARPU Mobile Grand public en baisse de 15.0%
  - Haut-débit : + 170 k abonnés en 2013 conduisant à 5,2 M de clients, avec une accélération des recrutements sur la fibre (42% des recrutements nets)
- **CA Entreprise en baisse de 4,4%** dans un environnement économique difficile, et impact partiel sur le marché Entreprise des baisses de prix observées sur le marché grand public
- **CA Opérateurs et Autres en croissance de 6,5%**, reflétant la bonne performance commerciale du segment Opérateurs
- **EBITDA en baisse limitée de 16,5%\*\*\*\*** grâce au plan de transformation permettant de délivrer plus de 1 milliard de réduction de coûts depuis 2011
- **Priorité sur le déploiement du meilleur réseau haut-débit** : plus de 40% de la population couverte en 4G et plus de 70% en Dual Carrier; déploiement initial de SFR sur les fréquences 4G « en or » (800 Mhz) permettant une meilleure qualité et couverture à l'intérieur des bâtiments

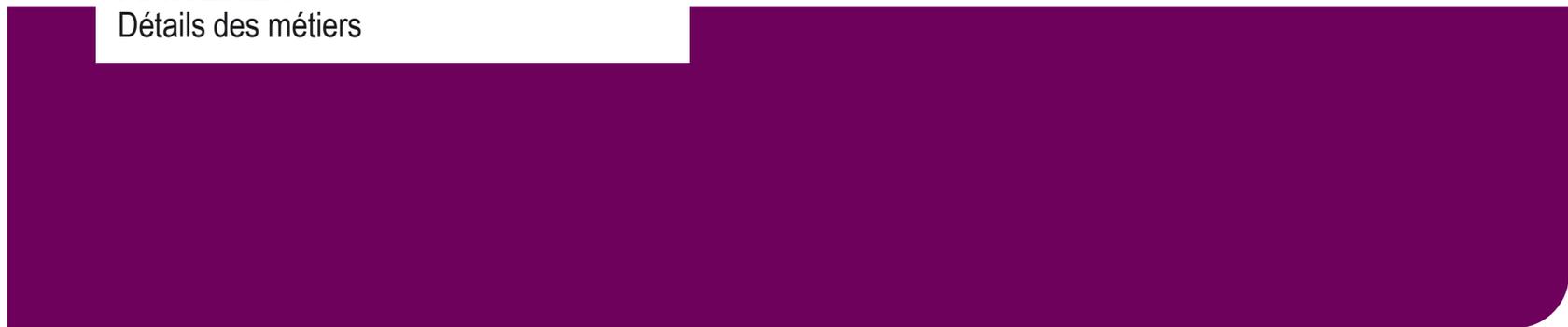
**vivendi**

**ANNEXES**



**ANNEXES**

Détails des métiers



<i>En milliers</i>	31 décembre 2012	31 décembre 2013	Variation
<b>Abonnés individuels Groupe</b>	<b>10 194</b>	<b>10 443</b>	<b>+ 249</b>
France métropolitaine	6 117	6 091	- 26
International	4 077	4 352	+ 275
Pologne	2 467	2 197	- 270
Outre - Mer	480	485	+ 5
Afrique	706	1 083	+ 377
Vietnam	424	587	+ 163

<i>En milliers</i>	31 décembre 2012	31 décembre 2013	Variation
<b>Abonnements Groupe</b>	<b>14 454</b>	<b>14 671</b>	<b>+ 217</b>
France métropolitaine *	9 719	9 534	- 185
International	4 735	5 137	+ 402

<b>France Métropolitaine</b>	2012	2013	Variation
Churn par abonné (%)**	13,8%	14,9%	+ 1.1 pt
ARPU par abonné (€) ***	43,2 €	44,2 €	+ 1,0 €

<b>TV gratuite ****</b>	2012	2013	Variation
Part d'audience D8	2,3%	3,2%	+ 0.9 pt
Part d'audience D17	1,2%	1,3%	+ 0.1 pt
Part d'audience i>Télé	0,8%	0,8%	-
<b>TOTAL</b>	<b>4,3%</b>	<b>5,3%</b>	<b>+ 1,0 pt</b>

\* Abonnements individuels et collectifs avec engagement et sans engagement (Canal+, CanalSat, Canalplay)

\*\* Churn par abonné individuel avec engagement

\*\*\* ARPU net par abonné individuel avec engagement

\*\*\*\* Source : Médiamétrie - Population âgée de 4 ans et plus

<i>En millions d'euros - IFRS</i>	2013	Change constant
Musique enregistrée	3 992	+ 14,1%
Ventes physiques	1 665	+ 1,1%
Ventes numériques	1 705	+ 30,1%
Redevances et autres	622	+ 15,5%
Edition musicale	655	+ 3,0%
Merchandising et autres	273	+ 20,3%
Elimination des opérations intersegment	(34)	
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>4 886</b>	<b>+ 12,8%</b>

CA de la musique enregistrée	2012	2013
Europe	40%	40%
Amérique du Nord	37%	40%
Asie	15%	12%
Reste du monde	8%	8%

Musique enregistrée : meilleures ventes*	
2012	2013
Taylor Swift	Eminem
Justin Bieber	Katy Perry
Maroon 5	Imagine Dragons
Rihanna	Lady Gaga
Lana Del Rey	Drake

PROGRAMME DE SORTIES 2014 **	
Juanes	Lana Del Rey
Nicki Minaj	Taylor Swift
Maroon 5	Florence & The Machine
U2	Rihanna
Tiesto	Justin Bieber
SHINee (Japon)	Queen
Emeli Sandé	Chimène Badi
Michel Sardou	

En milliers	31 décembre 2012	31 décembre 2013	Variation
<b>Grand Public &amp; PME - Nombre de lignes raccordées au réseau</b>	<b>9 095</b>	<b>10 448</b>	<b>+ 14,9%</b>
<b>Grand Public &amp; PME - Unités en service*</b>	<b>6 134</b>	<b>7 198</b>	<b>+ 17,3%</b>
<b>Télécoms</b>	<b>5 728</b>	<b>6 555</b>	<b>+ 14,4%</b>
Voix	3 489	3 934	+ 12,8%
Internet Haut Débit	2 239	2 621	+ 17,1%
Offres $\geq$ 10 Mbits/s	80%	86%	+ 6 pts
<b>Télévision payante</b>	<b>406</b>	<b>643</b>	<b>+ 58,4%</b>

En millions de reals brésiliens - IFRS	2012	2013	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>4 300</b>	<b>4 862</b>	<b>+ 13,1%</b>
<b>Grand Public &amp; PME</b>	<b>3 804</b>	<b>4 427</b>	<b>+ 16,4%</b>
Voix	2 306	2 463	+ 6,8%
Internet Haut Débit	1 248	1 428	+ 14,4%
Télévision payante	211	497	x 2,4
Voix sur IP	39	39	-
<b>Entreprises &amp; Opérateurs</b>	<b>496</b>	<b>435</b>	<b>- 12,3%</b>

En milliers	2012	2013	Variation
<b>Grand Public &amp; PME - Ventés Nettes</b>	<b>1 549</b>	<b>1 064</b>	<b>- 31,3%</b>
<b>Télécoms</b>	<b>1 175</b>	<b>827</b>	<b>- 29,6%</b>
Voix	660	445	- 32,6%
Internet Haut Débit	515	382	- 25,8%
<b>Télévision payante</b>	<b>374</b>	<b>237</b>	<b>- 36,6%</b>

En reals brésiliens par mois - IFRS	2012	2013	Variation
<b>CA par ligne Voix</b>	<b>63,5</b>	<b>58,6</b>	<b>- 7,7%</b>
<b>CA par ligne Haut Débit</b>	<b>51,5</b>	<b>49,2</b>	<b>- 4,5%</b>
<b>CA par abonnement Télévision payante</b>	<b>77,2</b>	<b>78,7</b>	<b>+ 1,9%</b>

Note : Les chiffres 2012 sont publiés en base comparable. Suite à une nouvelle segmentation, des clients Entreprises ont été reclassés en PME au cours du troisième trimestre 2013.



MOBILE - DONNEES GROUPE	2012	2013	Variation
Nombre de clients mobile (en milliers)*	20 598	21 354	+ 3,7%
Coût d'acquisition (en M€)	497	430	(67)
Coût de rétention (en M€)	634	541	(93)

GRAND PUBLIC **	2012	2013	Variation
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b> (en millions d'euros)	<b>7 974</b>	<b>6 873</b>	<b>- 13,8%</b>
Mobile	5 809	4 741	- 18,4%
Fixe	2 165	2 132	- 1,5%
<b>MOBILE</b>			
Clients (en milliers) ***	14 964	14 555	- 2,7%
Abonnés (en milliers) ***	11 102	11 381	+ 2,5%
Proportion de smartphones (en % base clients)	51%	64%	+ 13 pts
ARPU Clients Mobile sur 12 mois glissants (par mois) ****	28,3 €	24,1 €	-15,0%
<b>INTERNET HAUT DEBIT</b>			
Clients Internet haut débit (en milliers)	5 039	5 209	+ 3,4%
dont Clients Fibre (en milliers)	126	197	+ 56,3%
dont Clients quadruple-play ("Multipack") (en % base clients)	35%	45%	+ 10 pts
ARPU Clients Internet Haut débit sur 12 mois glissants (par mois)	33,3 €	32,5 €	- 2,6%

\* Comprenant les clients de l'ensemble des marques du groupe SFR, sur les segments Grand Public et Entreprise en France métropolitaine et à La Réunion. Le portefeuille fin 2012 exclut 92k lignes inactives annulées au T4 13

\*\* Segment Grand Public en France métropolitaine

\*\*\* Le portefeuille fin 2012 exclut 92k lignes inactives annulées au T4 13

\*\*\*\* 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, net des versements aux éditeurs de contenus tiers, hors roaming in et ventes d'équipements, divisé par le nombre moyen de clients ARCEP pour les douze derniers mois

**ANNEXES**

Détails des Activités en Cours de Cession

# RESULTATS EN LIGNE AVEC LES PREVISIONS

<i>En millions d'euros - IFRS</i>	2012	2013	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>2 689</b>	<b>2 559</b>	<b>- 4,8%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1 506</b>	<b>1 453</b>	<b>- 3,5%</b>

## FAITS MARQUANTS

- Poursuite de la croissance des parcs à 37 millions de clients : parcs Mobile (+13,5%), parcs Fixe (+5,0%) et parcs Internet (+20,4%)
- Retour de la croissance dans le Fixe et des activités internet au Maroc, grâce à la progression des parcs Fixe (+8,7%) et Haut Débit (+22,6%)
- Maintien d'une forte croissance rentable des filiales : chiffre d'affaires en hausse de 9,5%\* à taux de change constant et gain de 3,7 pts de marge d'EBITDA, à 50,4%
- Amélioration de la rentabilité du groupe : la marge d'EBITDA progresse de 0,8 pt à 56,8% grâce à une très bonne maîtrise des coûts et à la performance de ses filiales
- EBITDA – CAPEX en légère croissance de 0,7%\* comme annoncé dans les perspectives de l'année 2013



## **ANNEXES**

Détails des résultats de Vivendi

# CHIFFRE D'AFFAIRES

T4 2012	T4 2013	Variation	Change constant	En millions d'euros - IFRS	2012	2013	Variation	Change constant
1 366	1 454	+ 6,4%	+ 7,2%	Groupe Canal+	5 013	5 311	+ 5,9%	+ 6,2%
1 641	1 488	- 9,3%	- 3,3%	Universal Music Group	4 544	4 886	+ 7,5%	+ 12,8%
434	412	- 5,1%	+ 9,4%	GVT	1 716	1 709	- 0,4%	+ 13,1%
19	21	+ 10,5%	+ 24,6%	Autres	66	72	+ 9,1%	+ 13,7%
(6)	(4)			<i>Elimination des opérations intersegment</i>	(26)	(17)		
<b>3 454</b>	<b>3 371</b>	<b>- 2,4%</b>	<b>+ 2,6%</b>	<b>Médias &amp; Contenus</b>	<b>11 313</b>	<b>11 961</b>	<b>+ 5,7%</b>	<b>+ 10,1%</b>
2 780	2 583	- 7,1%	- 7,1%	SFR	11 288	10 199	- 9,6%	- 9,6%
(4)	(9)			<i>Elimination des opérations intersegment relatives à SFR</i>	(24)	(25)		
<b>6 230</b>	<b>5 945</b>	<b>- 4,6%</b>	<b>- 1,8%</b>	<b>Total Vivendi</b>	<b>22 577</b>	<b>22 135</b>	<b>- 2,0%</b>	<b>+ 0,2%</b>

# EBITDA

T4 2012	T4 2013	Variation	Change constant	<i>En millions d'euros - IFRS</i>	2012	2013	Variation	Change constant
32	58	+ 81,3%	+ 85,7%	Groupe Canal+	940	905	- 3,7%	- 3,6%
354	328	- 7,3%	- 2,4%	Universal Music Group	675	714	+ 5,8%	+ 10,9%
212	176	- 17,0%	- 4,6%	GVT	740	707	- 4,5%	+ 8,7%
(4)	(21)			Autres	(8)	(74)		
(16)	(29)			Holding & Corporate	(96)	(90)		
<b>578</b>	<b>512</b>	<b>- 11,4%</b>	<b>- 3,6%</b>	<b>Médias &amp; Contenus</b>	<b>2 251</b>	<b>2 162</b>	<b>- 4,0%</b>	<b>+ 1,9%</b>
564	565	+ 0,2%	+ 0,2%	SFR	3 299	2 766	- 16,2%	- 16,2%
<b>1 142</b>	<b>1 077</b>	<b>- 5,7%</b>	<b>- 1,7%</b>	<b>Total Vivendi</b>	<b>5 550</b>	<b>4 928</b>	<b>- 11,2%</b>	<b>- 8,8%</b>

# EBITA

T4 2012	T4 2013	Variation	Change constant	<i>En millions d'euros - IFRS</i>	2012	2013	Variation	Change constant
(59)	(36)	+ 39,0%	+ 39,0%	Groupe Canal+	663	611	- 7,8%	- 7,9%
288	256	- 11,1%	- 7,8%	Universal Music Group	526	511	- 2,9%	+ 1,4%
147	107	- 27,2%	- 16,3%	GVT	488	405	- 17,0%	- 5,7%
(6)	(22)			Autres	(14)	(80)		
(11)	(26)			Holding & Corporate	(100)	(87)		
<b>359</b>	<b>279</b>	<b>- 22,3%</b>	<b>- 15,2%</b>	<b>Médias &amp; Contenus</b>	<b>1 563</b>	<b>1 360</b>	<b>- 13,0%</b>	<b>- 8,0%</b>
(50)	33	na	na	SFR	1 600	1 073	- 32,9%	- 32,9%
<b>309</b>	<b>312</b>	<b>+ 1,0%</b>	<b>+ 9,1%</b>	<b>Total Vivendi</b>	<b>3 163</b>	<b>2 433</b>	<b>- 23,1%</b>	<b>- 20,6%</b>

# COÛT DU FINANCEMENT

<i>En millions d'euros (sauf mention contraire) – IFRS</i>	2012	2013
<b>Coût du financement</b>	<b>(544)</b>	<b>(528)</b>
Charges d'intérêt sur les emprunts	(572)	(553)
<i>Coût moyen de la dette financière brute (%)</i>	3,46%	3,38%
<i>Dette financière brute moyenne (en milliards d'euros)</i>	16,5	16,3
Produits d'intérêt des placements de la trésorerie	28	25
<i>Rémunération moyenne des placements (%)</i>	4,62%	2,69%
<i>Encours moyen des placements (en milliards d'euros)</i>	0,6	0,9

# GESTION ACTIVE DE LA STRUCTURE DE LA DETTE ET DES COÛTS FINANCIERS

- Utilisation du produit de cession d'Activision Blizzard de 6,0 Md€, encaissé par Vivendi en octobre 2013, pour rembourser des obligations à hauteur de 3 Md€ afin d'éviter un coût de portage négatif :
  - Remboursement de 78% du total des titres libellés en dollars, à hauteur de 2,1Md\$, par une offre de rachat (« tender offer ») et un remboursement intégral par anticipation (« make whole »), finalisé en octobre et novembre 2013
  - Remboursement intégral par anticipation de deux obligations en euros à échéance 2015 pour 1,5 Md€ finalisé en novembre
  - Annulation d'une ligne de crédit de SFR de 1,2 Md€
- Remboursement de deux obligations à échéance en octobre 2013 et janvier 2014 pour 1,6Md€
- Lettre de crédit pour 975 M€ émise en mars 2013 dans le cadre de la procédure en appel contre le jugement relatif à Liberty Media. Cet engagement financier hors-bilan n'a pas d'impact sur la dette nette de Vivendi
  - ▶ Coût moyen de la dette de 3,4% en 2013
  - ▶ 6,9 Md€ d'obligations à ce jour\*, représentant ~56% de la dette émise avec un coût moyen de 4,1% et une durée moyenne de 4,7 ans
  - ▶ 7,1 Md€ de lignes de crédit\* pour Vivendi, dont 2,4 Md€ de lignes de crédits disponibles\*\*

\* Au 19 février 2014

\*\* Net des tirages et des lignes de crédit utilisées en back-up du programme de billets de trésorerie

# IMPOTS

<i>En millions d'euros – IFRS</i>	2012		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	381	333	415	254
Charge d'impôt	(1 147)	(937)	(697)	(671)
<b>Impôt sur les résultats</b>	<b>(766)</b>	<b>(604)</b>	<b>(282)</b>	<b>(417)</b>
<i>Taux effectif d'impôt</i>	<i>29%</i>		<i>14%</i>	
<b>Impôts payés</b>	<b>(353)</b>		<b>(197)</b>	

# CAPEX, NET

<i>En millions d'euros - IFRS</i>	2012	2013	Variation
Groupe Canal+	230	211	- 8,3%
Universal Music Group	56	26	- 53,6%
GVT	947	769	- 18,8%
Autres	6	8	+ 33,3%
Holding & Corporate	1	-	
<b>Médias &amp; Contenus</b>	<b>1 240</b>	<b>1 014</b>	<b>- 18,2%</b>
<b>SFR</b>	<b>2 736</b>	<b>1 610</b>	<b>- 41,2%</b>
<b>Total Vivendi</b>	<b>3 976</b>	<b>2 624</b>	<b>- 34,0%</b>

## **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 des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises, les dépréciations des écarts d'acquisition et autres 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 projections en termes 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 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](http://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](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**

Directeur financier adjoint

+33.1.71.71.12.04

jean-michel.bonamy@vivendi.com

**PARIS**

**France Bentin**

IR Director

france.bentin@vivendi.com

+33.1.71.71.30.45

42, avenue de Friedland  
75380 Paris cedex 08 / France

**NEW YORK**

**Eileen McLaughlin**

Vice President IR North America

eileen.mclaughlin@vivendi.com

+1.212.572.1334

800 Third Avenue  
New York, NY 10022 / USA

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