

# vivendi

31 août 2011

Résultats du premier semestre 2011

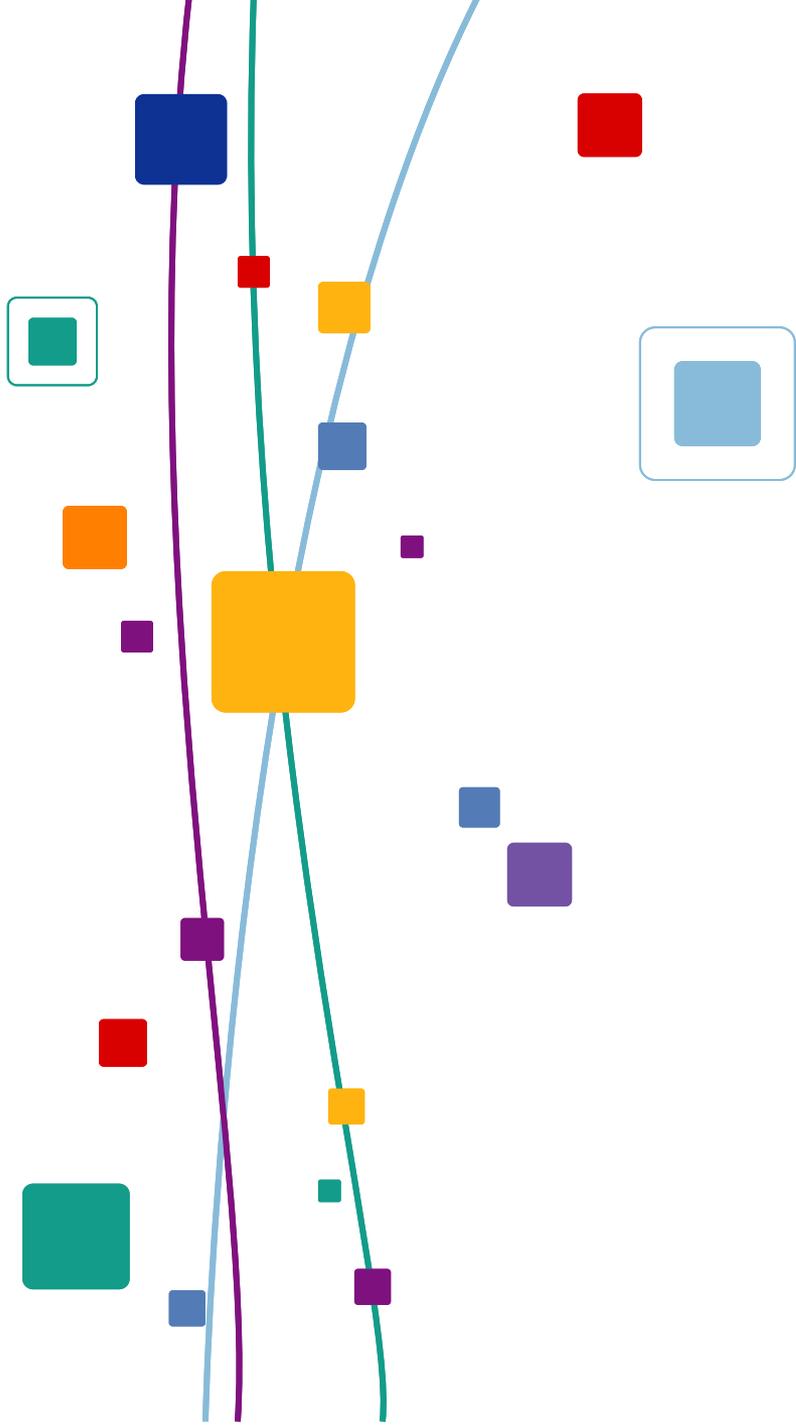
Jean-Bernard Lévy  
*Président du Directoire*

Philippe Capron  
*Membre du Directoire  
et Directeur Financier Groupe*

IMPORTANT :

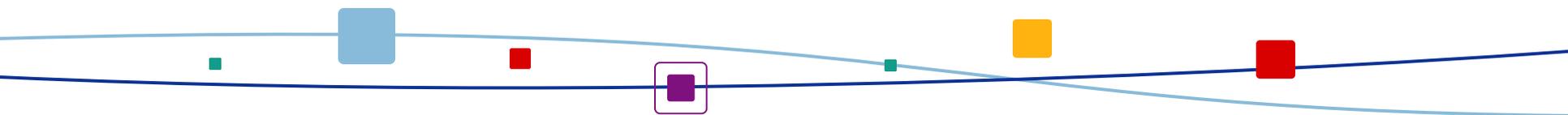
Comptes non audités, établis selon les normes IFRS

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



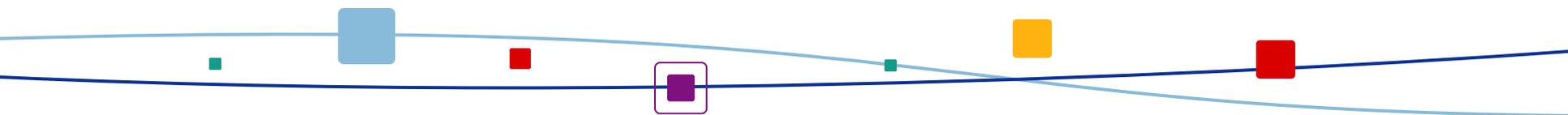
**vivendi**

Jean-Bernard Lévy  
*Président du Directoire*



## Faits marquants du premier semestre 2011

- Simplification du groupe finalisée dans des conditions très satisfaisantes avec la vente de notre participation de 20% dans NBC Universal et l'acquisition de 44% de SFR
- Chiffre d'affaires et résultats en croissance dans un environnement sectoriel difficile
- Résultat net ajusté en hausse de 20% essentiellement grâce aux excellentes performances opérationnelles d'Activision Blizzard et de GVT et à l'impact positif sur les résultats de l'acquisition de 44% de SFR
- Perspectives annuelles 2011 confirmées



## Une étape majeure pour Vivendi

- Cession pour 5,8 Md\$ de notre participation minoritaire de 20% dans NBC Universal finalisée en janvier 2011
  - Multiple d'EBITDA de ~12x
- Acquisition pour 7,75 Md€ des 44% de SFR détenus par Vodafone finalisée en juin 2011
  - Multiple d'EBITDA 2010 de 6,2x
  - Impact relatif significatif sur le Résultat net ajusté et le Cash flow disponible après intérêts et impôts
  - Bénéfice du « releverage » du bilan



**Ces 2 opérations ont été réalisées dans des conditions très satisfaisantes  
Vivendi a désormais le contrôle de tous ses métiers**

## Hausse du Résultat net ajusté de 20% au 1<sup>er</sup> semestre 2011

### ■ Bonnes performances opérationnelles au 1<sup>er</sup> semestre 2011

➤ Chiffre d'affaires :	14 253 M€	+ 1,9%
➤ EBITA :	3 363 M€	+ 3,7%
➤ CFFO, hors NBC Universal* et hors achat de fréquences 3G par SFR** :	1 777 M€	- 2,4%

### ■ Résultats S1 d'Activision Blizzard et de GVT supérieurs aux attentes

- EBITA d'Activision Blizzard en hausse de 40% à taux de change constant
- EBITDA de GVT en progression de 46% à taux de change constant

### ■ Résultat net ajusté en croissance de 20% à 1 834 M€ grâce aux solides performances opérationnelles et à l'impact fiscal favorable de l'acquisition de SFR

\* Voir page 19

\*\* Investissement en T2 2010 pour 300 M€

ACTIVISION | BLIZZARD™



Un important programme de jeux soutiendra la croissance

- Dépassement des objectifs S1 2011 en comptabilités non-GAAP et US GAAP
  - EBITA en hausse de 34% à 833 M€
  - Perspectives de performance à court terme et de croissance à long terme soutenues par un programme important de nouveaux jeux et services :
    - Nouvel opus de *Call of Duty* et service en ligne *Elite*, *Skylanders*, nouvelle franchise Bungie, *Call of Duty Free-To-Play* en Chine, *Diablo III*, nouveau MMO de Blizzard, packs d'expansion *Starcraft*...
- ➔ **Relèvement de la perspective 2011 : EBITA supérieur à 800 M€**  
vs. proche de l'EBITA 2010 de 692 M€



## L'accélération du déploiement porte ses fruits



- Déploiement dans 5 nouvelles villes en S1 2011, portant à 102\* le nombre de villes couvertes par GVT
  - 1 M de nouvelles lignes mises en service au S1 ; croissance de 54% du chiffre d'affaires, et marge d'EBITDA proche de 42%
  - Maintien de la supériorité de l'offre de GVT grâce à la poursuite de l'augmentation des débits
  - Lancement de l'offre de télévision payante en septembre 2011
- ➔ **Relèvement de la perspective de croissance du chiffre d'affaires 2011 : proche de 40% à taux de change constant vs. entre +35% et +40% à taux de change constant**

\* Au 30 juin 2011



## Trois nouveaux partenariats majeurs

- Chiffre d'affaires en hausse de 2,7% hors impacts réglementaires\*, malgré un environnement concurrentiel plus difficile
  - Croissance de 30% du CA data mobile. 34% des clients SFR\*\* sont équipés de smartphones
  - Trois partenariats majeurs conclus au T2 2011 (bénéfices attendus à partir de 2012) :
    - Accord avec Virgin Mobile pour l'utilisation des réseaux fixe et mobile de SFR
    - Succès du lancement de La Poste Mobile (MVNO, détenu à 49% par SFR) dans plus de 1 000 bureaux de poste
    - Partenariat avec la Fnac afin de bénéficier d'espaces dédiés dans les 83 magasins Fnac en France
  - Développements prioritaires pour stimuler la croissance
    - Infrastructure haut débit nouvelle génération (3G+, FTTH, Femtocell....) afin d'exploiter au mieux la capacité des réseaux pour offrir des services à valeur ajoutée
    - Opportunités sur le cœur de métier : monétisation de la data mobile (nouvelle gamme « Carré » en juin), dynamisme du segment Entreprises, accélération de la stratégie « wholesale »
    - Nouveaux services : « cloud computing », transactions sécurisées, services d'assistance, objets connectés (« MtoM »)
- ➔ **Perspectives 2011 confirmées**

\* Voir page 33

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



## Des fondamentaux solides



- Au Maroc, forte baisse des prix du mobile (-24%) et hausse importante de l'usage sortant (+22%), dans un contexte concurrentiel intense
- Croissance des parcs clients (+17% sur un an) tant au Maroc (+6%) qu'en Afrique subsaharienne (+47%)
- Maintien d'une marge d'EBITA à un niveau élevé (~40%) ; la capacité de distribution de dividendes reste élevée
- Perspectives de croissance prometteuses en Afrique subsaharienne

➔ **Nouvelle prévision de chiffre d'affaires 2011**



UNIVERSAL MUSIC GROUP



## Premiers signes de rebond

- Croissance du marché américain depuis le début de l'année mais le marché mondial reste mitigé
- Hausse du chiffre d'affaires (+0,6%\*) et de l'EBITA (+7,7%\*) en T2
- Plan de réorganisation en ligne avec l'objectif de 100 M€ d'économies en année pleine d'ici fin 2011

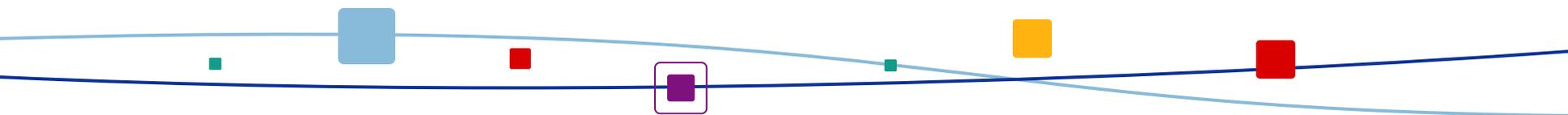
→ **Perspectives 2011 confirmées**

\* à change constant et hors charges de restructuration



- Croissance du parc d'abonnements et de l'ARPU conduisant à une progression du chiffre d'affaires de 2,8%
- Sécurisation de contenus exclusifs et de qualité : les meilleurs droits TV de la Ligue 1 de football en France, et les droits TV du Top 14 de Rugby en France et de la Ligue de football en Pologne
- Remplacement proactif des décodeurs en vue d'accélérer l'accès des abonnés à la TV connectée et d'augmenter l'ARPU
- Opportunités de croissance dans les territoires d'Outre-mer, en Afrique, en Pologne et au Vietnam

➔ **Perspectives 2011 confirmées**

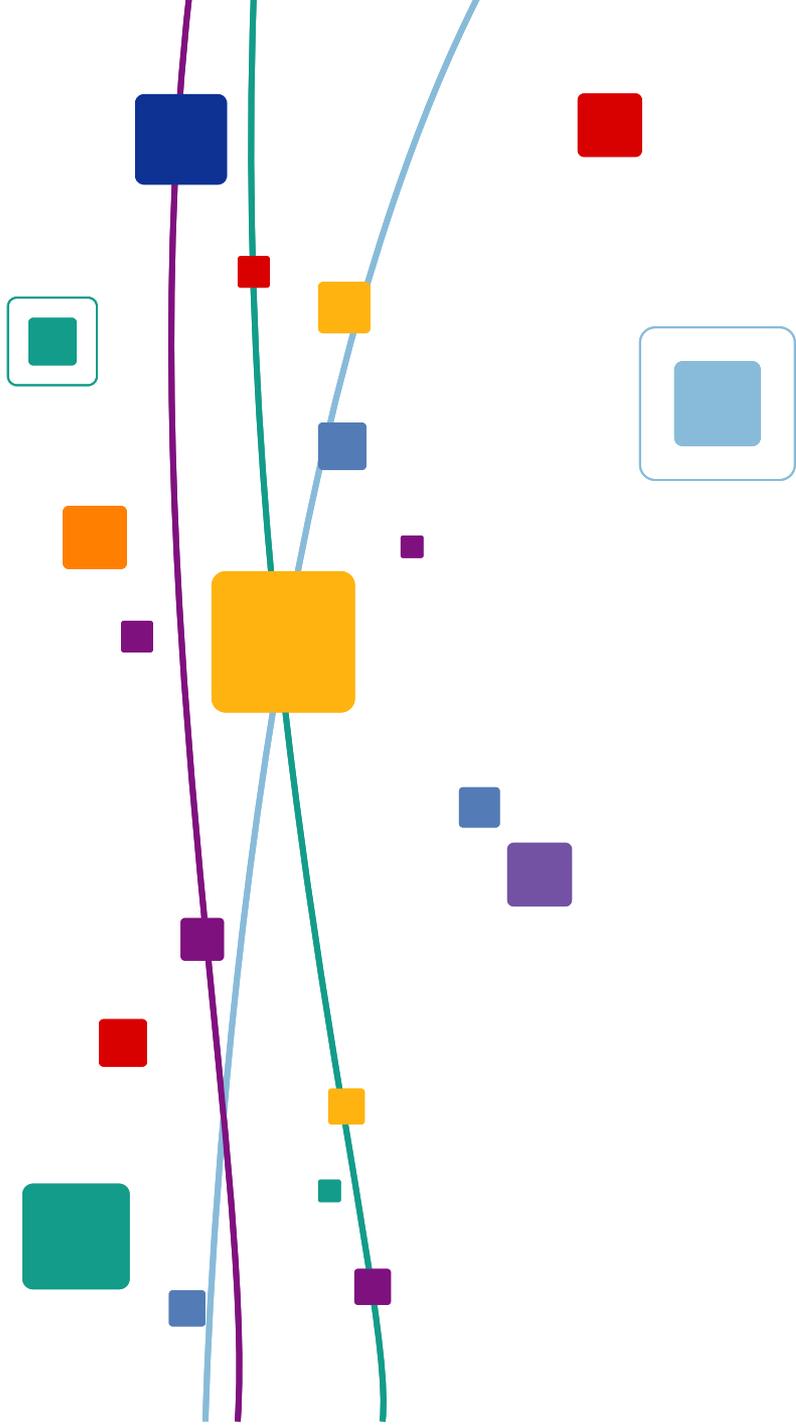


## Perspectives 2011 confirmées

- Nous relevons les perspectives d'Activision Blizzard et de GVT
- Nous confirmons nos prévisions pour l'année 2011 dans un environnement économique et financier perturbé
  - Résultat net ajusté supérieur à 3 Md€, reflétant l'acquisition des 44% de SFR
  - Légère croissance du Résultat net ajusté, hors NBC Universal\* et avant incidence de l'acquisition des 44% de SFR
- En conséquence, nous avons l'intention de proposer une augmentation du dividende payable en 2012

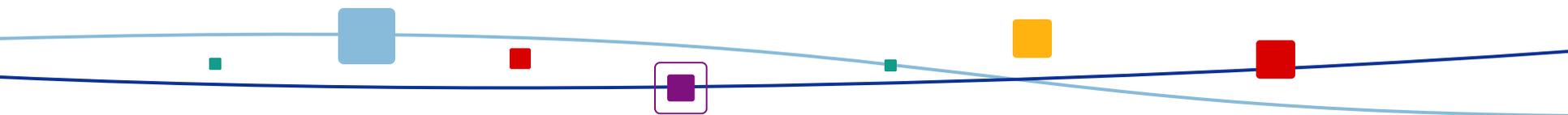
\* Résultat net ajusté hors NBC Universal : 2 548 M€ en 2010

- Nous sommes déterminés à accélérer la croissance et la création de valeur pour l'actionnaire
- Notre politique d'allocation du capital reste focalisée sur la rentabilité des capitaux employés
- Nos priorités :
  - Poursuivre nos investissements dans les contenus, les plates-formes et les réseaux
  - Capitaliser sur nos actifs et saisir les opportunités numériques liées aux nouveaux modèles économiques
  - Etudier les opportunités de croissance interne et de petites et moyennes acquisitions, afin de rééquilibrer progressivement notre exposition vers des activités/régions à forte croissance, au-delà des frontières actuelles de nos activités



**vivendi**

Philippe Capron  
*Membre du Directoire  
et Directeur Financier Groupe*



## Bons résultats au 1<sup>er</sup> semestre 2011

■ <b>Chiffre d'affaires :</b>	14 253 M€	+ 1,9%
■ <b>EBITA :</b>	3 363 M€	+ 3,7%
■ <b>Résultat net ajusté :</b>	1 834 M€	+ 20,2%
■ <b>CFFO</b> , hors NBC Universal* et hors achat de fréquences 3G par SFR**	1 777 M€	- 2,4%
■ <b>Dette nette :</b>	14,0 Md€	au 30 juin 2011

\* Voir page 19

\*\* Investissement en T2 2010 pour 300 M€

## Augmentation soutenue de l'EBITA

<i>En millions d'euros - IFRS</i>	<b>S1 2011</b>	<b>S1 2010</b>	<b>Variation</b>	<b>Change constant</b>
Activision Blizzard	833	620	+ 34,4%	+ 40,1%
Universal Music Group	132	159	- 17,0%	- 17,0%
SFR	1 241	1 368	- 9,3%	- 9,3%
Groupe Maroc Telecom	531	596	- 10,9%	- 10,1%
GVT	187	98	+ 90,8%	+ 79,7%
Groupe Canal+	495	486	+ 1,9%	+ 1,8%
Holding & Corporate / Autres	(56)	(84)		
<b>Total Vivendi</b>	<b>3 363</b>	<b>3 243</b>	<b>+ 3,7%</b>	<b>+ 4,6%</b>

Le solde d'EBITA différé au bilan est de 378 M€ au 30 juin 2011, vs. 318 M€ au 30 juin 2010

Dont augmentation coûts de restructuration (15 M€).  
EBITA au T2 2011 : +7,7% à change constant et hors coûts de restructuration

-6,4% hors profits non-récurrents de 2010 (42 M€)

+64% en base comparable\*

\* Voir page 38

## Résultat net ajusté en hausse de +20%

En millions d'euros – IFRS

	S1 2011	S1 2010	Variation	%
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>14 253</b>	<b>13 982</b>	<b>+ 271</b>	<b>+ 1,9%</b>
<b>Résultat opérationnel ajusté - EBITA</b>	<b>3 363</b>	<b>3 243</b>	<b>+ 120</b>	<b>+ 3,7%</b>
Quote-part dans le résultat net des sociétés mises en équivalence	(13)	75	- 88	
Coût du financement	(207)	(245)	+ 38	
Produits perçus des investissements financiers	74	4	+ 70	
Impôt sur les résultats	(612)	(683)	+ 71	
Intérêts minoritaires	(771)	(868)	+ 97	
<b>Résultat net ajusté</b>	<b>1 834</b>	<b>1 526</b>	<b>+ 308</b>	<b>+ 20,2%</b>

Dont cession de NBC Universal

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

Dont impact au S1 2011 de l'intégration en année pleine de SFR dans le cadre du BMC (139 M€), en partie compensé par l'augmentation des résultats imposables d'Activision Blizzard et GVT

Dont réduction des intérêts minoritaires de SFR et de Groupe Maroc Telecom

## Passage du résultat net ajusté au résultat net, part du groupe

*En millions d'euros – IFRS*

### Résultat net ajusté

Amortissements et dépréciations des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises

Produit net lié au règlement définitif du contentieux en Pologne portant sur la propriété des titres PTC

Moins-value de cession de 12,34% de NBC Universal

Autres charges et produits

Impôts et Intérêts minoritaires

### Résultat net, part du groupe

S1 2011

S1 2010

1 834

1 526

(241)

(280)

1 255

-

(421) \*

-

(61)

(113)

192

134

2 558

1 267

\* Dont perte de change de (477) M€

## Solide génération de cash

### CFFO avant capex, net

### CFFO

S1 2011	S1 2010	Variation	En millions d'euros - IFRS	S1 2011	S1 2010	Variation
240	217	+ 10,6%	Activision Blizzard	222	186	+ 19,4%
80	14	x 5,7	Universal Music Group	58	1	x 58,0
1 781	2 020	- 11,8%	SFR	949	824	+ 15,2%
680	822	- 17,3%	Groupe Maroc Telecom	420	492	- 14,6%
260	176	+ 47,7%	GVT	(76)	(10)	
404	247	+ 63,6%	Groupe Canal+	283	127	x 2,2
70	151	- 53,6%	Dividendes NBC Universal	70	151	- 53,6%
(76)	(98)		Holding & Corporate / Autres	(79)	(99)	
<b>3 439</b>	<b>3 549</b>	<b>- 3,1%</b>	<b>Total Vivendi</b>	<b>1 847</b>	<b>1 672</b>	<b>+ 10,5%</b>

Dont achat de fréquences 3G (300 M€)

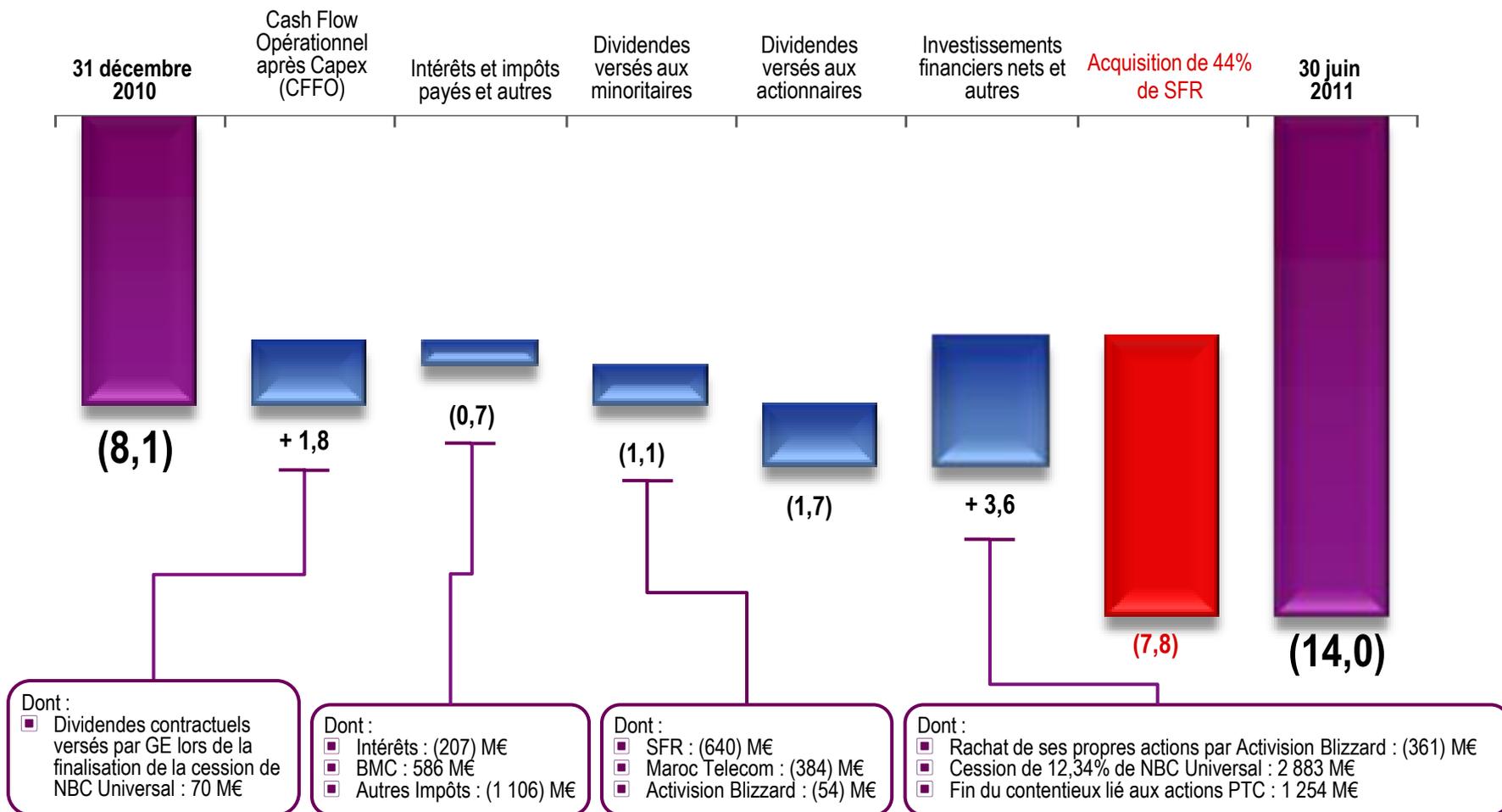
-2,4% hors achat de fréquences 3G par SFR et dividendes de NBC Universal

**Capex net : 1 592 M€, quasi stable** hors acquisition de fréquences 3G par SFR pour 300 M€ en 2010. Accélération du déploiement de GVT (+150 M€), partiellement compensée par la réduction des investissements de Groupe Maroc Telecom (-70 M€) et de SFR (-64 M€\*)

\* Hors acquisition de fréquences 3G

En milliards d'euros - IFRS

# Évolution de l'endettement financier net



## Optimisation du financement du groupe dans de très bonnes conditions

- « Releverage » du bilan avec l'acquisition de SFR
  - Mai 2011 : signature d'une nouvelle ligne de crédit bancaire de 5 Md€, intégrant le refinancement de 2Md€ à échéance 2012
  - Juillet 2011 : émission obligataire de 1,75 Md€ d'une durée de 4 et 10 ans à des conditions attractives
- Nous prévoyons une dette nette de ~ 13,5 Md€ fin 2011



Une structure d'endettement optimisée et une notation BBB\* de qualité préservée

- Plus de 50% de la dette brute sous forme obligataire\*\*
- Au moins 2 Md€ de lignes non tirées disponibles à tout moment; 5,7 Md€ de lignes de crédit disponibles au 30 août 2011
- Maturité moyenne de la dette de 4,1 ans avec un échéancier de remboursement des emprunts obligataires équilibré
- Nos lignes de crédit sont réparties entre de nombreuses banques : les 5 premières représentent env. 40% des engagements

\* Notations actuelles : Baa2 (Moody's); BBB (Standard & Poor's et Fitch)

\*\* Dont obligations émises en juillet 2011

# Relèvement des perspectives 2011 pour Activision Blizzard et GVT, Révision de l'objectif de Groupe Maroc Telecom

## Guidance vs. mai 2011



Poursuite de l'amélioration de la marge d'EBITA  
EBITA supérieur à 800 M€ (vs. proche de l'EBITA 2010 de 692 M€)

➔ Relevée



UNIVERSAL MUSIC GROUP

Marge d'EBITA à deux chiffres, malgré les coûts de restructuration

✓ Confirmée



Mobile : baisse de l'EBITDA dans un environnement concurrentiel, fiscal et réglementaire difficile  
Internet Haut Débit et Fixe : croissance de l'EBITDA, hors éléments positifs non-récurrents de 2010

✓ Confirmée

✓ Confirmée



Légère baisse du chiffre d'affaires en dirhams (vs. légère croissance)  
Marge d'EBITA comparable à celle du S1 2011

➔ Révisée



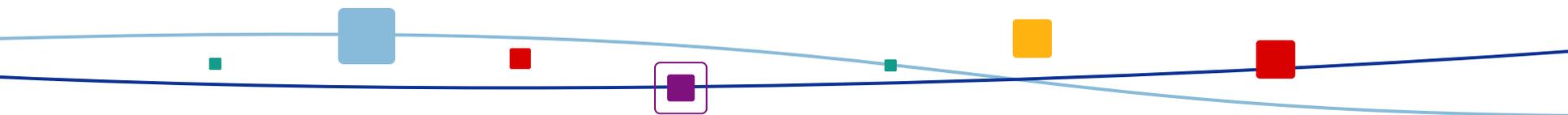
Croissance du chiffre d'affaires proche de 40% à change constant (vs. entre +35% et +40% à change constant)  
Marge d'EBITDA d'environ 40% (malgré le lancement de l'activité de télévision payante)

➔ Relevée



Légère croissance de l'EBITA

✓ Confirmée



## Perspectives 2011 confirmées

- Nous relevons les perspectives d'Activision Blizzard et de GVT
- Nous confirmons nos prévisions pour l'année 2011 dans un environnement économique et financier perturbé
  - Résultat net ajusté supérieur à 3 Md€, reflétant l'acquisition des 44% de SFR
  - Légère croissance du Résultat net ajusté, hors NBC Universal\* et avant incidence de l'acquisition des 44% de SFR
- En conséquence, nous avons l'intention de proposer une augmentation du dividende payable en 2012

\* Résultat net ajusté hors NBC Universal : 2 548 M€ en 2010

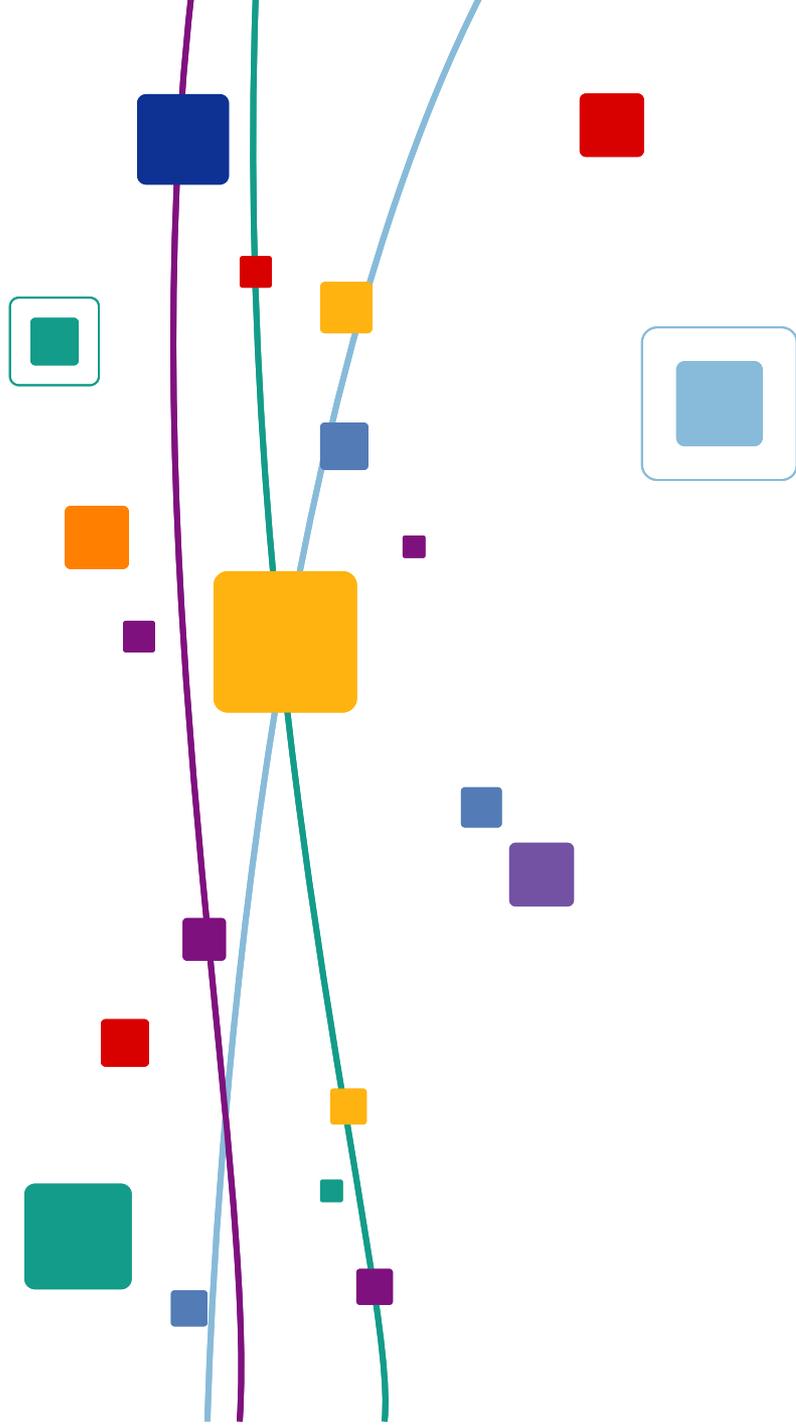


**LES PLUS BELLES ÉMOTIONS DU NUMÉRIQUE**





\* Sur la base des actions en circulation au 30 juin 2011



**vivendi**

Revue des métiers

## Chiffre d'affaires : 1 857 M€, +14% à change constant

ACTIVISION | BLIZZARD™

- Résultats records, portés par la forte hausse des ventes en ligne
  - CA numérique\* non-GAAP en hausse de plus de 20% et représentant près de 60% du CA total
  - Excellente performance de la franchise *Call of Duty* ; poursuite du succès de *Call of Duty: Black Ops* et des packs de contenus numériques
  - *Call of Duty: Black Ops* n°1 aux Etats-Unis et en Europe au S1 2011\*\*
  - Croissance soutenue des jeux de Blizzard Entertainment, *World of Warcraft* et *Starcraft II*

En millions d'euros - IFRS	S1 2011	S1 2010	Variation	Change constant
Chiffre d'affaires	1 857	1 703	+ 9,0%	+ 14,2%
EBITA	833	620	+ 34,4%	+ 40,1%

## EBITA : 833 M€, +40% à change constant

- Croissance liée à l'augmentation du chiffre d'affaires différé et des coûts des ventes associés grâce à la solide performance de la franchise *Call of Duty* et des franchises de Blizzard Entertainment, *World of Warcraft* et *Starcraft II*
- Amélioration de la marge également liée à la contribution croissante des ventes numériques et à la poursuite des initiatives de rationalisation d'Activision Publishing
- Le solde de marge opérationnelle différée au bilan s'élève à 378 M€ au 30 juin 2011 vs. 1 024 M€ au 31 décembre 2010 et 318 M€ au 30 juin 2010

### Faits marquants

- Les joueurs de *COD: Black Ops* se sont connectés sur la plateforme en ligne durant plus 2,2 milliards d'heures\*\*\*
- Les préachats de *Modern Warfare 3* dépassent largement ceux de *Black Ops* à la même époque l'année dernière\*\*\*\*
- *COD Elite*, la nouvelle plate-forme innovante de *Modern Warfare 3* devrait redéfinir l'interaction sociale des jeux multi-joueurs
- Activision Blizzard a racheté env. 43 M de ses propres actions pour un montant de 479 M\$ au S1 2011, dans le cadre de son programme de rachat d'actions propres de 1,5 Md\$. Au 30 juin 2011, Vivendi détient environ 63% d'Activision Blizzard
- Le 11 mai 2011, Activision Blizzard a distribué un dividende en numéraire de 0,165 \$ par action

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

\*\* Selon The NPD Group, Chartrack et GfK

\*\*\* Selon les estimations de Microsoft, Sony et Activision Blizzard

\*\*\*\* Au 3 août 2011

### Non-GAAP\*

En millions de dollars

	S1 2011	S1 2010	Variation
Activision	646	670	-3,6%
Blizzard	671	605	+ 10,9%
Distribution	137	122	+ 12,3%
<b>Chiffre d'affaires net</b>	<b>1 454</b>	<b>1 397</b>	<b>+ 4,1%</b>
Activision	78	(46)	
Blizzard	306	313	-2,2%
Distribution	-	(1)	
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>384</b>	<b>266</b>	<b>+ 44,4%</b>
Marge opérationnelle	26,4%	19,0%	+ 7,4 pts

### IFRS

En millions d'euros

	S1 2011	Change constant
Activision	1 154	+ 4,9%
Blizzard	604	+ 37,8%
Distribution	99	+ 12,6%
<b>Chiffre d'affaires net</b>	<b>1 857</b>	<b>+ 14,2%</b>
Activision	552	+ 47,2%
Blizzard	281	+ 27,9%
Distribution	-	-
<b>EBITA</b>	<b>833</b>	<b>+ 40,1%</b>
Marge d'EBITA	44,9%	

### Perspectives 2011 relevées (non-GAAP)\*

Chiffre d'affaires net

4,05 Md\$

Bénéfice par action (dilué)

0,77 \$

\* Voir page 49 pour les définitions et les avertissements. Informations présentées le 3 août 2011 et qui s'entendent à cette date. Cf. supports de présentation des résultats T2 2011 d'Activision Blizzard du 3 août 2011. Note : les perspectives 2011 n'incluent pas de sortie d'un nouveau jeu par Blizzard Entertainment

# Activision Blizzard – Réconciliation du chiffre d'affaires IFRS

<i>En millions</i>		S1 2011
<b>Chiffre d'affaires net non-GAAP</b>		
	1 454 \$	
Variation des produits constatés d'avance (a)	1 141 \$	
<b>Chiffre d'affaires net en US GAAP tel que publié par Activision Blizzard</b>	<b>2 595 \$</b>	
<b>Réconciliation US GAAP et IFRS</b>		
	-	
<b>IFRS</b>	<b>Chiffre d'affaires net en IFRS (en millions de dollars)</b>	<b>2 595 \$</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>1 857 €</b>

Se reporter à la page 49 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 possible 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, généralement à compter du mois qui suit leur livraison.

# Activision Blizzard – Réconciliation de l'EBITA IFRS

<i>En millions</i>		S1 2011
<b>Résultat opérationnel non-GAAP</b>		
	384 \$	
Variation des produits constatés d'avance et des coûts de vente associés (a)	838 \$	
Rémunérations fondées sur des instruments de capitaux propres (b)	(43) \$	
Charges de restructuration	(22) \$	
Amortissements des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises et autres ajustements liés à l'affectation du coût d'acquisition	(16) \$	
<b>Résultat opérationnel en US GAAP tel que publié par Activision Blizzard</b>	<b>1 141 \$</b>	
<b>Réconciliation US GAAP et IFRS</b>		
	7 \$	
Rémunérations fondées sur des instruments de capitaux propres (b)	1 \$	
Amortissements des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises	-	
Charges de restructuration	-	
Autres	6 \$	
<b>Résultat opérationnel en IFRS</b>		
	1 148 \$	
Amortissements des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises et autres	14 \$	
<b>EBITA en IFRS (en millions de dollars)</b>	<b>1 162 \$</b>	
Conversion en euros des données en dollars		
<b>EBITA en IFRS (en millions d'euros), tel que publié par Vivendi</b>	<b>833 €</b>	

Se reporter à la page 49 pour les définitions

(a) Se reporter à la page 29

(b) En US GAAP, contrairement au traitement en normes IFRS, les stock-options existantes d'Activision ont été réévaluées à la juste valeur et affectées au coût du regroupement d'entreprises à la date de celui-ci ; c'est pourquoi la juste valeur marginale comptabilisée en US GAAP est extournée en IFRS, nette des coûts capitalisés



UNIVERSAL MUSIC GROUP

## Chiffre d'affaires : 1 863 M€, -2,0% à change constant, + 0,6% à change constant en T2

- Musique enregistrée en baisse de 2,8%\*, +1,0%\* en T2
  - Ventes numériques en hausse de 13,5%\*
  - Repli continu de la demande de CD
  - Redevances et autres revenus, en hausse de 17%\*, incluant des règlements de litiges
- Merchandising en hausse de 12%\*

## EBITA : 132 M€, -17%, à change constant

- Evolution défavorable du mix produit (albums caritatifs et accords de distribution...), hausse des coûts de restructuration liés au plan de réorganisation annoncé l'année dernière,
- Compensant la réduction des coûts opérationnels et le règlement du contentieux avec LimeWire
- Hausse de l'EBITA de 7,7%\* au T2 hors charges de restructuration

\* A change constant

\*\* Source: Comscore US Video Metrix

\*\*\* Source: Comscore Video Metrix, juin 2011, Royaume-Uni

En millions d'euros - IFRS

	S1 2011	S1 2010	Variation	Change constant
<b>Chiffre d'affaires</b>	1 863	1 900	- 1,9%	- 2,0%
<b>EBITA</b>	132	159	- 17,0%	- 17,0%
<i>dont coûts de restructuration</i>	(37)	(22)		

## Faits marquants

- VEVO, site n°1 de musique en ligne aux Etats-Unis avec 63 M de visiteurs uniques en juin 2011, vs. 51 M en juin 2010\*\*. Ce service a aussi été lancé au Royaume-Uni en avril, devenant le 3° site le plus visité en juin avec 9,8 M de visiteurs uniques\*\*\*
- L'album *Born This Way* de Lady Gaga a été classé n°1 des ventes dans 18 pays dont les Etats-Unis, le Royaume Uni, l'Allemagne, le Japon et le Mexique
- Bravado, la division merchandising d'UMG, présente dans le monde entier, s'est associé à Tommy Hilfiger et Music Entertainment Sports Holdings pour développer, vendre et distribuer plusieurs collections basées sur son portefeuille d'artistes. Ces produits devraient être disponibles en magasin à partir de l'année prochaine.

**vivendi**

Résultats S1 2011 - 31 août 2011



UNIVERSAL MUSIC GROUP

## Meilleures ventes

S1 2011	Millions d'unités*	S1 2010	Millions d'unités*
<i>Lady Gaga - Born This Way</i>	5,7	<i>Lady Gaga - The Fame Monster</i>	3,4
<i>Rihanna</i>	1,7	<i>Eminem</i>	2,1
<i>Justin Bieber - Never Say Never</i>	1,4	<i>Justin Bieber - My World 2.0</i>	2,0
<i>Jennifer Lopez</i>	0,9	<i>Black Eyed Peas</i>	1,9
<i>Jessie J</i>	0,9	<i>Drake</i>	1,1
<b>Top 5 Artistes</b>	<b>~10,6</b>	<b>Top 5 Artistes</b>	<b>~10,5</b>

## Programme de sorties 2011\*\*

Roberto Alagna	Rihanna
Louise Attaque	Snow Patrol
Justin Bieber	Lil Wayne
Andrea Bocelli	Scotty McCreery
GReeeeN	(gagnant de l'émission « American Idol »)

En millions d'euros - IFRS

	S1 2011	Change constant
Ventes physiques	737	- 15,9%
Ventes numériques	546	+ 13,5%
Redevances et autres	201	+ 16,8%
<b>Musique enregistrée</b>	<b>1 484</b>	<b>- 2,8%</b>
Edition musicale	287	- 2,3%
Merchandising et autres	112	+ 10,2%
Elimination des opérations intersegment	(20)	
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1 863</b>	<b>- 2,0%</b>

\* Ventes d'albums sur supports physiques et numériques

\*\* Les sorties sont susceptibles d'être modifiées. Liste non exhaustive

## CA Services Mobile : 4 008 M€, +1,5%

hors impacts TVA et réglementation\*

- +220 k abonnés nets recrutés en S1 malgré les perturbations liées à la TVA au T1
- CA Data : +30% à 1 439 M€ grâce à la pénétration croissante des smartphones (34% des clients SFR\*\* à fin juin, +13 pts sur un an)

## CA Internet Haut Débit et Fixe : 2 001 M€, +2,4%

hors impacts TVA et réglementation\*

- +96 k abonnés Internet Haut Débit en S1 à 5,0 M (+6,4% sur 1 an)
- CA Internet Haut Débit Grand Public : +4,7% hors impacts TVA et réglementation\*

**EBITDA : 1 945 M€, -6,1%** hors profits non-récurrents de 2010 (42 M€) dans un environnement concurrentiel plus difficile

- EBITDA Mobile** : 1 556 M€, -8,8% en raison de l'incidence des baisses de prix (hausse de la TVA, réglementation\*)
- EBITDA Internet Haut Débit et Fixe** : 389 M€, +6,3% hors profits non-récurrents de 2010

**EBITA : 1 241 M€, -6,4%** hors profits non-récurrents de 2010 (42 M€)

En millions d'euros - IFRS

### Chiffre d'affaires

	S1 2011	S1 2010	Variation
Mobile	4 257	4 430	- 3,9%
Internet Haut Débit et Fixe	2 001	1 975	+ 1,3%
Intercos	(138)	(157)	

### EBITDA

Mobile	1 556	1 706	- 8,8%
Internet Haut Débit et Fixe	389	408	- 4,7%

### EBITA

	1 241	1 368	- 9,3%
--	-------	-------	--------

### Faits marquants

- MVNO : succès du lancement de l'offre de La Poste Mobile en mai, signature d'un accord en juin avec Virgin Mobile, 1<sup>er</sup> MVNO français
- Partenariat avec la Fnac afin de bénéficier d'un espace dédié dans les 83 points de vente français de la Fnac
- Succès de la Neufbox Evolution : ~415 k clients à fin août
- Pénétration croissante des offres composites *Multipacks* : ~790 k clients à fin août 2011

\* Baisses des terminaisons d'appel mobile de 33% au 1<sup>er</sup> juillet 2010, des terminaisons d'appel SMS de 33% en février 2010 et des tarifs en itinérance, ainsi que baisse de 28% des terminaisons d'appel fixe à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2010

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

**MOBILE**

	S1 2011	S1 2010	Variation
Clients (en '000)*	21 059	20 562	+ 2,4%
Proportion de clients abonnés*	76,2%	74,6%	+ 1,6 pt
Clients 3G (en '000)*	10 681	8 782	+ 21,6%
Part de marché en base clients (%)*	31,9%	33,1%	- 1,2 pt
Part de marché réseau (%)	34,7%	34,8%	- 0,1 pt
ARPU mixte sur 12 mois glissants (€/an)**	396	415	- 4,6%
ARPU abonnés sur 12 mois glissants (€/an)**	487	519	- 6,2%
ARPU prépayés sur 12 mois glissants (€/an)**	145	160	- 9,4%
Coût d'acquisition en % du C.A. services mobiles	7,2%	6,4%	+ 0,8 pt
Coût de rétention en % du C.A. services mobiles	7,5%	8,1%	- 0,6 pt

**INTERNET HAUT DEBIT ET FIXE**

Clients Internet haut débit (en '000)	4 983	4 682	+ 6,4%
---------------------------------------	-------	-------	--------

\* Hors clients MVNO

Les clients MVNO sont estimés à environ 1 804 k à fin juin 2011 (contre 1 050 k à fin juin 2010) après reclassement des clients Debitel à fin février 2011 (soit 290 k) de la base de clients SFR dans le cadre de la création de la co-entreprise avec la Poste

\*\* 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 le chiffre d'affaires M2M (Machine to Machine)

IFRS - en millions d'euros

	S1 2011	S1 2010	Variation
Chiffre d'affaires services mobile	4 008	4 222	- 5,1%
<i>Dont chiffre d'affaires données mobile</i>	1 439	1 109	+ 29,8%
Ventes d'équipement, nettes	249	208	+ 19,7%
<b>Activité Mobile</b>	<b>4 257</b>	<b>4 430</b>	<b>- 3,9%</b>
<b>Activité Internet haut débit et fixe</b>	<b>2 001</b>	<b>1 975</b>	<b>+ 1,3%</b>
Elimination des opérations intersegment	(138)	(157)	
<b>Chiffre d'affaires total</b>	<b>6 120</b>	<b>6 248</b>	<b>- 2,0%</b>

## Chiffre d'affaires : 1 361 M€, -0,7% à change constant

- Mobile au Maroc
  - Croissance du parc clients (+6,9% sur 1 an), dont hausse de 28% du segment haute valeur (postpayés)
  - Poursuite de l'amélioration du taux d'attrition
  - ARPU solide (-7,8% en dirhams) grâce à la hausse de l'usage et malgré la forte baisse des prix
- Filiales africaines
  - Excellentes performances commerciales et financières au Mali
  - Environnement concurrentiel difficile au Gabon et au Burkina Faso

## EBITA : 531 M€, -10,1% à change constant

Marge d'EBITA de ~40%

- Maroc
  - Baisse du chiffre d'affaires et hausse des coûts d'interconnexion dans un environnement concurrentiel intense
- Poursuite d'un important programme d'investissements au Maroc et dans les filiales pour maintenir l'attractivité de l'offre

<i>En millions d'euros - IFRS</i>	S1 2011	S1 2010	Variation	Change constant
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1 361</b>	<b>1 382</b>	<b>- 1,5%</b>	<b>- 0,7%</b>
<i>Maroc Telecom SA</i>	<i>1 115</i>	<i>1 140</i>	<i>- 2,2%</i>	<i>- 1,7%</i>
<i>Filiales</i>	<i>256</i>	<i>248</i>	<i>+ 3,2%</i>	<i>+ 5,4%</i>
<i>Intercos</i>	<i>(10)</i>	<i>(6)</i>		
<b>EBITDA</b>	<b>729</b>	<b>804</b>	<b>- 9,3%</b>	<b>- 8,7%</b>
<b>EBITA</b>	<b>531</b>	<b>596</b>	<b>- 10,9%</b>	<b>- 10,1%</b>
<i>Maroc Telecom SA</i>	<i>495</i>	<i>545</i>	<i>- 9,2%</i>	<i>- 8,6%</i>
<i>Filiales</i>	<i>36</i>	<i>51</i>	<i>- 29,4%</i>	<i>- 26,0%</i>

### Faits marquants

- 27,5 M de clients au 30 juin 2011 : +17% sur 1 an
- Maroc Telecom est devenu leader de l'Internet Mobile 3G au Maroc avec une part de marché de 45% (812 k clients)
- Croissance du parc Internet ADSL au Maroc de 10% sur 1 an à 528 k clients

## Maroc Telecom SA

	S1 2011	S1 2010
Clients mobiles (en '000)	16 994	15 904
Clients mobiles postpayés (en '000)	934	731
ARPU (dirhams/client/mois)	86	94
Nombre de lignes fixes (en '000)	1 234	1 237
Parc Internet (en '000)	528	479

## Filiales africaines

<i>En milliers</i>	30 juin 2011	30 juin 2010
<b>Mauritanie</b>		
Nombre de clients mobiles	1 827	1 547
Nombre de lignes fixes	41	42
Parc Internet	7	7
<b>Burkina Faso</b>		
Nombre de clients mobiles	2 796	1 994
Nombre de lignes fixes	143	154
Parc Internet	29	25
<b>Gabon</b>		
Nombre de clients mobiles	448 *	577
Nombre de lignes fixes	24	36
Parc Internet	22	21
<b>Mali</b>		
Nombre de clients mobiles	3 284	1 464
Nombre de lignes fixes	87	72
Parc Internet	28	14

\* Opération de fiabilisation du parc au cours du 1er trimestre 2011

## Chiffre d'affaires : 682 M€, +54% (+45% à change constant)

- Croissance tirée par l'expansion géographique et les excellentes performances commerciales réalisées en dehors de la région d'origine de GVT (représentant 35% du CA)
- Hausse de 88% du CA Internet haut débit et de 41% du CA Voix (respectivement +78% et +33% à change constant)
- Poursuite de la différenciation par l'accès internet ultra-rapide : le parc haut débit Grand Public atteint 1,4 M d'abonnés et 84% des nouveaux clients bénéficient d'un débit supérieur ou égal à 10 Mb/s
- 1 021 k nouvelles lignes en service (LIS), +58% sur un an

## EBITDA : 285 M€, +55%

### Marge d'EBITDA de 41,8%, +0,4 pt

- Amélioration du mix produit avec notamment la généralisation des forfaits incluant l'accès internet et des débits supérieurs
- Optimisation constante des coûts en partie compensée par les coûts de lancement de la télévision payante

## EBITA : 187 M€, +91% (+64% en base comparable\*)

- Croissance des amortissements due à l'extension du réseau, partiellement compensée par l'allongement des durées de vie des actifs\*

\* Croissance ajustée de l'EBITA en base comparable, après retraitement de l'amortissement du H1 2010 de 40 MBRL (16 M€) suite à l'allongement des durées de vie de certains actifs appliqué à partir du T4 2010

\*\* Au 30 juin 2011

<i>En millions d'euros - IFRS</i>	S1 2011	S1 2010	Variation	Change Constant
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>682</b>	<b>444</b>	<b>+ 53,6%</b>	<b>+ 45,0%</b>
Télécoms	682	444	+ 53,6%	+ 45,0%
Télévision payante	-	-		
<b>EBITDA</b>	<b>285</b>	<b>184</b>	<b>+ 54,9%</b>	<b>+ 46,1%</b>
Télécoms	288	184	+ 56,5%	+ 47,4%
Télévision payante	(3)	-		
<b>EBITA</b>	<b>187</b>	<b>98</b>	<b>+ 90,8%</b>	<b>+ 79,7%</b>

## Faits marquants

- Déploiement dans 5 nouvelles villes au H1 2011, portant à 102 le nombre de villes couvertes par GVT\*\*
- Fin de la migration des clients Grand Public vers un débit de 5 Mb/s
- Lancement d'une offre de télévision payante en septembre 2011 pour les abonnés GVT
- Lancement en T3 2011 d'un nouveau pack internet offrant un débit de 35 Mb/s à un prix inférieur à 100 BRL

<i>En milliers</i>	30 juin 2011	30 juin 2010	Variation
<b>Nombre de lignes raccordées</b>	6 247	4 051	+ 54,2%
<b>Nombre de lignes en service (LIS)</b>	5 253	3 463	+ 51,7%
<b>Grand public &amp; PME</b>	3 716	2 552	+ 45,6%
Voix	2 331	1 666	+ 39,9%
Internet Haut Débit	1 385	886	+ 56,3%
Offres ≥ 10 Mbits/s	69%	56%	+ 13 pts
<b>Entreprises</b>	1 537	911	+ 68,7%

<i>En millions de reals brésiliens - IFRS</i>	S1 2011	S1 2010	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	1 563	1 080	+ 44,7%
<b>Voix</b>	953	717	+ 32,9%
<b>Services de Nouvelle Génération</b>	610	363	+ 68,0%
Entreprises Data	115	81	+ 42,0%
Internet Haut Débit	465	261	+ 78,2%
Voix sur IP	30	21	+ 42,9%
<b>Région II</b>	65%	73%	- 8 pts
<b>Région I &amp; III</b>	35%	27%	+ 8 pts

<i>En milliers</i>	S1 2011	S1 2010	Variation
<b>Ventes Nettes</b>	1 021	647	+ 57,8%
<b>Grand public &amp; PME</b>	681	467	+ 45,8%
Voix	391	270	+ 44,8%
Internet Haut Débit	290	197	+ 47,2%
<b>Entreprises</b>	340	180	+ 88,9%

<i>En reals brésiliens par mois</i>	S1 2011	S1 2010	Variation
<b>CA par ligne Voix Grand public &amp; PME</b>	67,4	67,4	-
<b>CA par ligne Haut Débit Grand public &amp; PME</b>	61,9	54,9	+ 12,8%

## Chiffre d'affaires : 2 392 M€, +2,8%

- Croissance du CA de Canal+ France soutenue par :
  - Croissance nette du parc d'abonnements de Canal+ France : +96 k sur 1 an portée par une solide dynamique à l'Outre-mer et en Afrique
  - Augmentation de l'ARPU par abonné en France métropolitaine à 47,3 € (+1,0 € sur un an) grâce au meilleur taux de couplage et aux ventes croissantes d'options et de packs
  - Hausse de la performance de la régie publicitaire : +9%
- Dynamique commerciale positive pour toutes les autres activités, notamment pour StudioCanal avec la sortie de plusieurs films à succès (*Unknown, Source Code*)

## EBITA : 495 M€, +1,9%

- Hausse du résultat opérationnel de Canal + France tirée par la croissance des ventes et la réduction du coût de la grille (dont effet de saisonnalité)
- Baisse temporaire du résultat de StudioCanal liée aux coûts de sortie des films (effet calendaire)
- Investissements liés au développement à l'international

En millions d'euros - IFRS	S1 2011	S1 2010	Variation	Change constant
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>2 392</b>	<b>2 327</b>	<b>+ 2,8%</b>	<b>+ 2,7%</b>
<i>dont Canal+ France</i>	<i>2 018</i>	<i>1 984</i>	<i>+ 1,7%</i>	<i>+ 1,7%</i>
<b>EBITA</b>	<b>495</b>	<b>486</b>	<b>+ 1,9%</b>	<b>+ 1,8%</b>
<i>dont Canal+ France</i>	<i>461</i>	<i>424</i>	<i>+ 8,7%</i>	<i>+ 8,7%</i>

### Faits marquants

- Acquisition des droits TV de la Ligue 1 de football française pour les 4 prochaines saisons (2012-2016) pour 420 M€ par an
- Acquisition des droits TV du Top 14 de rugby (2011 – 2016)
- Acquisition des droits TV de la Ligue polonaise de football pour 2011-2014
- 1,8 M d'abonnés « TV connectée » (+31% sur un an)

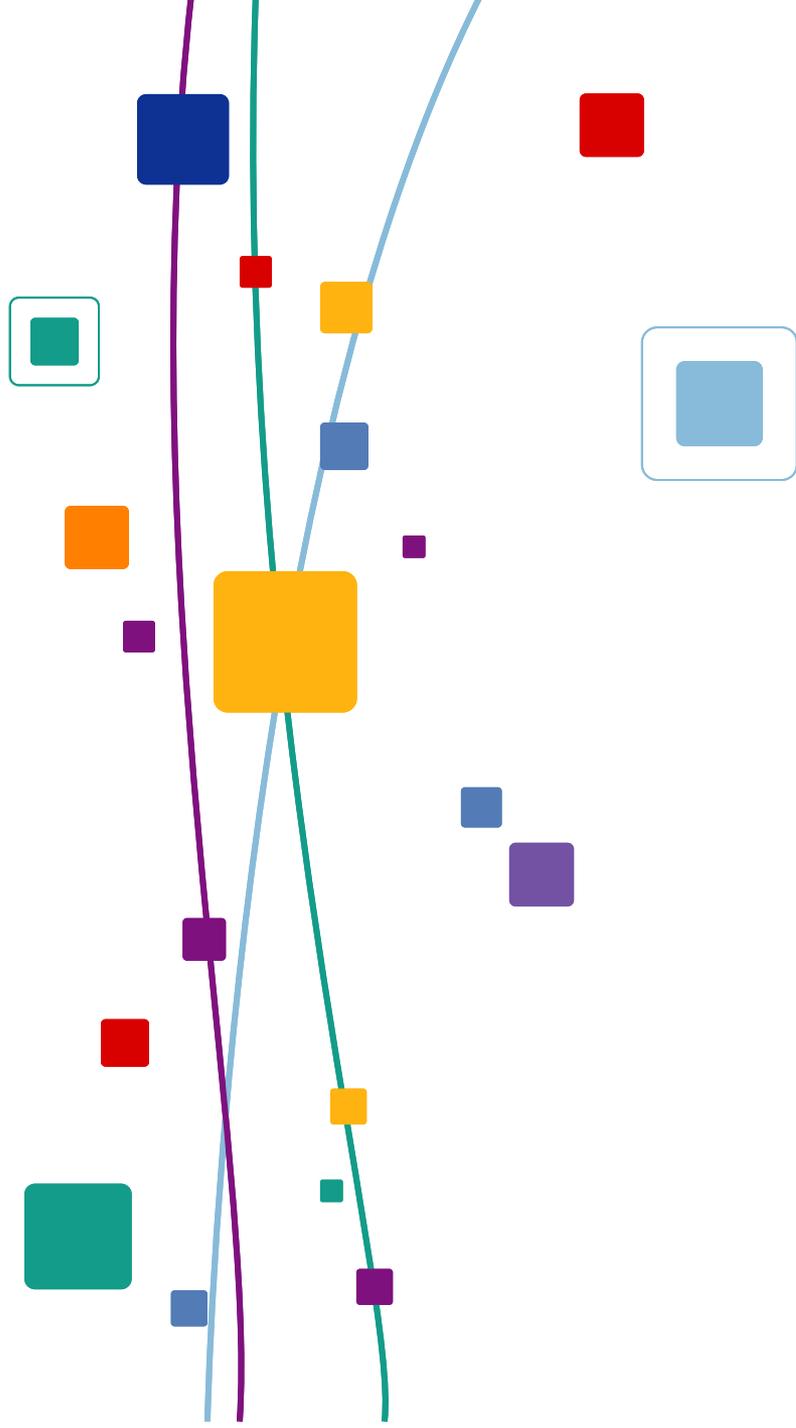
<i>En milliers</i>	<b>30 juin 2011</b>	<b>30 juin 2010</b>	<b>Variation</b>
<b>Portefeuille de Groupe Canal+</b>	<b>12 502</b>	<b>12 316</b>	<b>+ 186</b>
dont Canal+ France*	10 869	10 773 ***	+ 96
dont International**	1 633	1 543	+ 90

<i>En France Métropolitaine</i>	<b>30 juin 2011</b>	<b>30 juin 2010</b>	<b>Variation</b>
<b>Churn par abonné numérique</b>	<b>12,1%</b>	<b>11,6%</b>	<b>+ 0,5 pt</b>
<b>ARPU par abonné</b>	<b>47,3 €</b>	<b>46,3 €</b>	<b>+ 1.0 €</b>

\* Abonnements individuels et collectifs à Canal+ et CanalSat en France métropolitaine, aux DOM/TOM et en Afrique

\*\* Pologne, Vietnam

\*\*\* A compter du T4 2010 le parc d'abonnements de Canal+ Overseas tient compte des offres sans engagement en Afrique sur une base équivalent 12 mois. L'information présentée au titre de H1 2011 est homogène : le parc d'abonnements a été corrigé de 19k à la baisse par rapport aux données historiques publiées



**vivendi**

Détail des résultats de Vivendi

## EBITA T2

*En millions d'euros - IFRS*

	T2 2011	T2 2010	Variation	Change constant
Activision Blizzard	331	243	+ 36,2%	+ 53,8%
Universal Music Group	86	91	- 5,5%	- 3,5%
SFR	675	734	- 8,0%	- 8,0%
Groupe Maroc Telecom	265	312	- 15,1%	- 12,9%
GVT	97	55	+ 76,4%	+ 72,4%
Groupe Canal+	230	256	- 10,2%	- 10,4%
Holding & Corporate / Autres	(26)	(38)		
<b>Total Vivendi</b>	<b>1 658</b>	<b>1 653</b>	<b>+ 0,3%</b>	<b>+ 3,2%</b>

+7,7%  
hors coûts de  
restructuration

-2,5% hors profits  
non-récurrents de  
2010 (42 M€)

+54% en base  
comparable\*

Effet temporaire  
défavorable de  
(20) M€ dû au  
calendrier de ligue 1 :  
2 journées en plus en  
T2 2011 vs. T2 2010

\* Croissance ajustée de l'EBITA en base comparable, après retraitement de l'amortissement du T2 2010 de 19 M BRL (8 M€) suite à l'allongement des durées de vie des actifs appliqué à partir du T4 2010

## Chiffre d'affaires

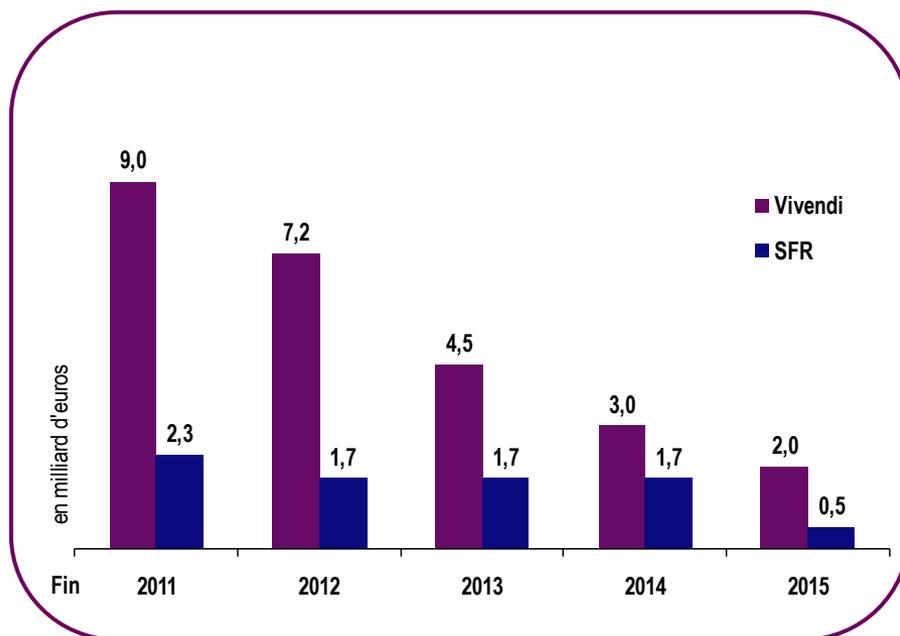
<i>En millions d'euros - IFRS</i>	<b>S1 2011</b>	<b>S1 2010</b>	<b>Variation</b>	<b>Change constant</b>
Activision Blizzard	1 857	1 703	+ 9,0%	+ 14,2%
Universal Music Group	1 863	1 900	- 1,9%	- 2,0%
SFR	6 120	6 248	- 2,0%	- 2,0%
Groupe Maroc Telecom	1 361	1 382	- 1,5%	- 0,7%
GVT	682	444	+ 53,6%	+ 45,0%
Groupe Canal+	2 392	2 327	+ 2,8%	+ 2,7%
Activités non stratégiques et autres, et intercos	(22)	(22)		
<b>Total Vivendi</b>	<b>14 253</b>	<b>13 982</b>	<b>+ 1,9%</b>	<b>+ 2,4%</b>

## Coût du financement

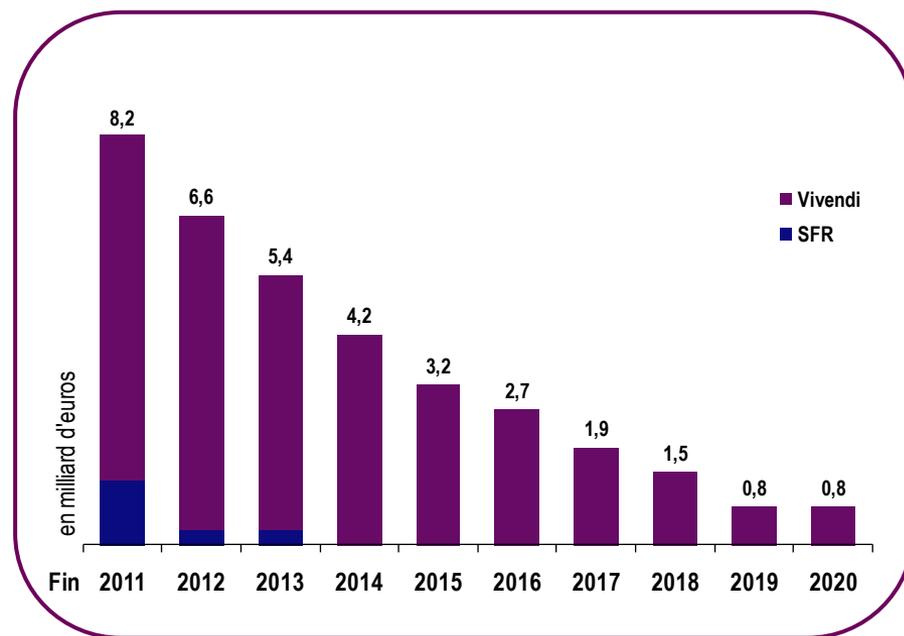
<i>En millions d'euros (sauf mention contraire) – IFRS</i>	<b>S1 2011</b>	<b>S1 2010</b>
<b>Coût du financement</b>	<b>(207)</b>	<b>(245)</b>
Charges d'intérêt sur les emprunts	(234)	(261)
Coût moyen de la dette financière brute (%)	3,97%	4,06%
Dette financière brute moyenne (en milliards d'euros)	11,8	12,9
Produits d'intérêt des placements de la trésorerie	27	16
Rémunération moyenne des placements (%)	1,03%	0,96%
Encours moyen des placements (en milliards d'euros)	5,3	3,3

# Financement du groupe

## Montant total des lignes de crédit



## Echéancier de remboursement des obligations équilibré



# Impôts

En millions d'euros – IFRS

## Bénéfice Mondial Consolidé

Impôts courants : économie de l'année n

Impôts différés : variation de l'économie attendue (année n+1 / année n)

## Charge d'impôt

## Impôt sur les résultats

	S1 2011		S1 2010	
	Résultat net ajusté	Résultat net	Résultat net ajusté	Résultat net
Bénéfice Mondial Consolidé	392	504	250	290
Impôts courants : économie de l'année n	392	392	250	250
Impôts différés : variation de l'économie attendue (année n+1 / année n)	-	112	-	40
Charge d'impôt	(1 004)	(941)	(933)	(888)
Impôt sur les résultats	(612)	(437)	(683)	(598)

## Impôts (payés) / reçus en numéraire

- dont Bénéfice Mondial Consolidé

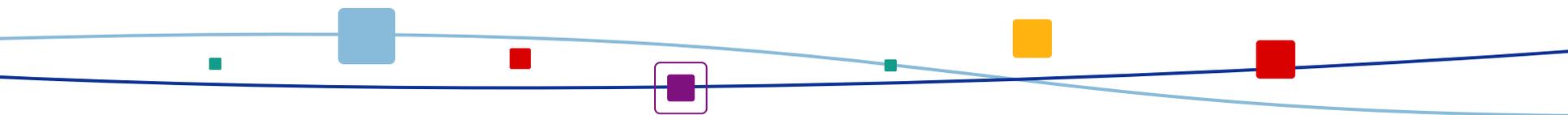
(520)

(306)

586

182

Dont impact au 1er semestre 2011 de l'intégration en année pleine de SFR dans le cadre du BMC (139 M€)



# 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 ajustements, ainsi que certains éléments d'impôt non récurrents (en particulier, la variation des actifs d'impôt différé liés au Bénéfice Mondial Consolidé et aux actifs résultant de regroupements d'entreprises).

**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 d'immobilisations corporelles et incorporelles, nettes des cessions.

**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 et 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 définition et avertissement juridique

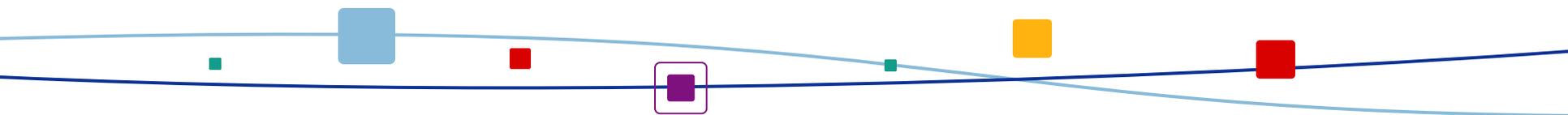
## Mesures à caractère non-strictement comptable « non-GAAP »

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 ») les éléments suivants : l'impact du changement de chiffre d'affaires différé et les coûts des ventes afférents de certains jeux de la Société présentant des fonctionnalités en ligne, le coût des rémunérations fondées sur des instruments de capitaux propres, les coûts liés à la restructuration des activités concernant Activision Publishing ; l'amortissement et la dépréciation des immobilisations incorporelles acquises dans le cadre de regroupements d'entreprises, ainsi que les effets d'impôts associés.

## Perspectives – Avertissement juridique

Les déclarations contenues dans cette présentation qui ne sont pas des données historiques sont des déclarations prospectives. La Société utilise habituellement des termes comme « perspectives », « va », « peut », « doit », « devrait », « pourrait », « reste », « être », « prévoit », « croit », « pourra », « s'attend à », « à l'intention de », « anticipe », « estime », « future », « prévoit », « positionné », « potentiel », « projet », « prévu », « prêt à », « sous réserve de », « prochain » et des expressions similaires afin d'identifier des déclarations prospectives. Ces déclarations prospectives sont basées sur des attentes actuelles et des hypothèses qui sont sujettes à des risques et des incertitudes. La Société avertit qu'un certain nombre de facteurs importants pourrait entraîner une modification substantielle des résultats futurs d'Activision Blizzard et d'autres circonstances futures de ceux contenus dans chacune de ces déclarations prospectives. Ces facteurs incluent notamment les 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 vidéo, 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, l'efficacité des efforts de restructuration entrepris par Activision Blizzard, 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 grandes qualité qui seront des succès commerciaux, des risques de contrepartie concernant les clients, les titulaires de licences, les concédants de licences et fabricants, les réglementations et 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. Ces facteurs importants et d'autres facteurs qui pourraient potentiellement affecter les résultats financiers de la Société sont décrits dans le dernier rapport annuel en la forme 10-K et dans d'autres documents enregistrés auprès de la SEC. La Société se réserve le droit de modifier ses objectifs, opinions ou attentes, à tout moment et sans information préalable, en fonction des évolutions qui pourraient intervenir sur ces facteurs dans les hypothèses de la Société ou autrement. La Société ne prend aucun engagement quant à la publication de révisions concernant l'une quelconque des déclarations prospectives afin de prendre en compte des événements ou circonstances intervenus après cette présentation en date du 3 août 2011, ni à répercuter l'occurrence d'événements non anticipés.

Pour une complète réconciliation des données GAAP en non-GAAP et pour des informations plus détaillées concernant les résultats financiers de la Société pour le trimestre clos le 30 juin 2011, nous vous remercions de bien vouloir consulter les résultats de la Société en date du 3 août 2011, qui sont disponibles sur notre site Internet à l'adresse suivante : [www.activisionblizzard.com](http://www.activisionblizzard.com).



## Équipe Relations Investisseurs

### Jean-Michel Bonamy

Executive Vice President Investor Relations

+33.1.71.71.12.04

[jean-michel.bonamy@vivendi.com](mailto: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

### Aurélia Cheval

IR Director

[aurelia.cheval@vivendi.com](mailto:aurelia.cheval@vivendi.com)

### France Bentin

IR Director

[france.bentin@vivendi.com](mailto:france.bentin@vivendi.com)

### New York

800 Third Avenue  
New York, NY 10022 / USA

Phone: +1.212.572.1334

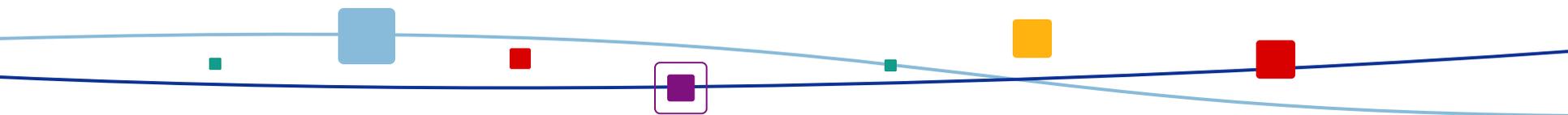
Fax: +1.212.572.7112

### Eileen McLaughlin

V.P. Investor Relations North America

[eileen.mclaughlin@vivendi.com](mailto:eileen.mclaughlin@vivendi.com)

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



## Avertissements juridiques importants

### Déclarations prospectives

La présente 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 de notre contrôle, et notamment 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. La présente présentation contient des informations prospectives qui ne peuvent s'apprécier qu'au jour de sa diffusion.

### 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.