

JEAN-FRANCOIS DUBOS

Président du Directoire

PHILIPPE CAPRON

Membre du Directoire
Directeur Financier Groupe

RESULTATS 2012 ET PERSPECTIVES 2013

IMPORTANT :

Résultats de l'exercice clos le 31 décembre 2012

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

VIVENDI EN LIGNE AVEC SES ENGAGEMENTS POUR 2012

PERFORMANCE OPERATIONNELLE

RESULTAT NET AJUSTE

DETTE NETTE

**ACQUISITIONS ANNONCEES
AU S2 2011**

REVUE STRATEGIQUE



Résultats de tous les métiers en ligne ou au-dessus des prévisions, notamment résultats record d'Activision Blizzard et premiers bénéficiaires du plan d'adaptation chez SFR



Légèrement supérieur aux perspectives relevées*



Dettes nettes fin 2012 inférieures aux prévisions, grâce à la forte génération de cash



Finalisation en 2012 de l'acquisition d'EMI** et des deux acquisitions stratégiques de Canal+ en France et en Pologne



En cours

* La prévision de Résultat net ajusté avant impact des opérations annoncées au S2 2011 et des charges de restructuration dans les activités de télécoms a été relevée à « de l'ordre de 2,7 milliards d'euros » le 13 novembre 2012 contre une prévision de « plus de 2,5 milliards d'euros » annoncée le 30 août 2012

** Suite aux cessions de Parlophone et Sanctuary, sous réserve de l'approbation des autorités compétentes

RÉSULTATS 2012

■ Chiffre d'affaires :	28 994 M€
■ EBITA :	5 283 M€
■ Résultat net ajusté :	2 550 M€
■ Résultat net ajusté, hors éléments non-récurrents* :	2 862 M€
■ CFFO hors acquisition de fréquences** :	4 447 M€
■ Dette financière nette, au 31 décembre 2012 :	13,4 Md€

► Le Directoire proposera un dividende de 1 euro par action, payable en numéraire à partir du 17 mai 2013

FINALISATION DES ACQUISITIONS ANNONCÉES AU S2 2011

ACQUISITION DE EMI RECORDED MUSIC

- ▶ Finalisée le 28 septembre 2012
- ▶ Cession de Parlophone signée le 7 février 2013

- ❑ Consolidation de la position de leader mondial, incluant des positions renforcées dans les 3 premiers marchés mondiaux (Etats-Unis, Japon, Allemagne)
- ❑ Présence accrue sur l'ensemble des plateformes de distribution numérique de musique
- ❑ Succès de la vente des actifs EMI* pour ~530 M£ : cession d'un tiers du chiffre d'affaires d'EMI pour près de la moitié du prix d'acquisition initial d'EMI

ACQUISITION DES CHAÎNES DIRECT 8 / DIRECT STAR

- ▶ Finalisée le 27 septembre 2012

- ❑ Relance avec succès des chaînes de télévision gratuites : parts d'audience records en prime time

FUSION DES ACTIVITES DE TV PAYANTE DE CANAL+ ET DE « N » EN POLOGNE

- ▶ Finalisée le 30 novembre 2012

- ❑ Création du deuxième opérateur de télévision payante en Pologne avec 2,5 millions d'abonnés

LITIGES : PRESERVATION ACTIVE DES INTERETS DES ACTIONNAIRES DE VIVENDI

Plainte de Liberty Media

Le 9 janvier 2013, un tribunal de New York a confirmé le verdict rendu le 25 juin 2012 condamnant Vivendi à des dommages de 765 M€ dans le dossier l'opposant à Liberty Media Corporation. Le tribunal a accordé des « pre-judgment interests » au taux réduit des billets du Trésor américain à un an. A ce stade une provision de 945 M€ a été constituée dans les comptes au 31 décembre 2012. Le 15 février 2013, Vivendi a fait appel du jugement. Une lettre de crédit en faveur de Liberty Media Corporation sera mise en place dans le cadre de l'appel. La comptabilisation de cet engagement financier hors-bilan est sans impact sur la dette nette de Vivendi.

Class Action

Le verdict n'a pas été confirmé par le juge. Vivendi fera appel une fois le jugement homologué. Une provision de 100 M€ est enregistrée dans les comptes depuis le 31 décembre 2010.

- ▶ Vivendi est convaincu qu'il existe de nombreux motifs d'interjeter appel et continue à user de toutes les voies de recours afin de faire annuler la décision et réduire le montant des dommages.

NOTRE FEUILLE DE ROUTE POUR CREER DE LA VALEUR POUR LES ACTIONNAIRES

- ▶ Renforcement dans les médias et dans les contenus
- ▶ Maximisation de la valeur de SFR

RENFORCEMENT DANS LES MEDIAS ET DANS LES CONTENUS

NOTRE CONVICTION

- ▶ Notre forte présence dans les contenus est un atout stratégique dans le « monde numérique »

NOS ATOUS

- Une base solide et unique pour créer un groupe européen leader mondial des médias
- Vivendi détient des positions de leaders dans des actifs à forte valeur : jeux vidéo, musique, audiovisuel
 - Vivendi détient et crée des contenus premiums avec des marques fortes et un savoir-faire unique

NOS OBJECTIFS

1. Amélioration du profil de croissance future
2. Focalisation sur la création de valeur pour l'actionnaire
Politique d'allocation du capital conjuguant investissements, dividendes et rachats d'actions
3. Revalorisation du groupe
Organisation recentrée, baisse des coûts de holding, décote de conglomérat ne se justifiant plus

MAXIMISATION DE LA VALEUR DE SFR

- ▶ Stabiliser les activités
- ▶ Investir pour accélérer la croissance
- ▶ Etudier des partenariats

1. Politique commerciale proactive

- Conserver des offres mobile compétitives et protéger notre base de clients premium
- Accroître la segmentation entre offres « premium » et offres « low-cost »
- Etre le leader de la 4G : le meilleur réseau, le plus grand choix de terminaux, le meilleur service client

2. Adaptation de la structure de coûts à un marché bi-polaire

- Réaliser le plan d'économies de 500 M€

3. Etude de partenariats : partage de réseau / partenariats industriels

CONCLUSION

- Priorités pour 2013 :
 - Focus sur la génération de cash dans un contexte économique peu porteur
 - Poursuite de l'adaptation des métiers des télécoms à un environnement difficile
 - Intégration des acquisitions finalisées en 2012 et premiers effets des synergies

- Renforcement dans les médias et dans les contenus

- Maximisation de la valeur de SFR
 - ▶ **Priorité à la création de valeur pour les actionnaires, au résultat net ajusté par action et à la notation de crédit BBB/Baa2**

vivendi

PHILIPPE CAPRON
Membre du Directoire
Directeur Financier Groupe

BONNE PERFORMANCE DANS UN ENVIRONNEMENT DIFFICILE

- Résultat net ajusté de 2 550 M€, comprenant l'impact des opérations annoncées au S2 2011, les charges de restructuration dans les activités de télécoms et l'amende de SFR
- Hors ces éléments non récurrents, le Résultat net ajusté s'établit à 2 862 M€, au-dessus de la prévision relevée à « de l'ordre de 2,7 Md€ »*, grâce à la meilleure performance que prévu des métiers :
 - Résultats records d'Activision Blizzard, tirés par la puissance de ses franchises
 - EBITDA de SFR supérieur aux attentes grâce à la mise en œuvre du plan d'adaptation et à la maîtrise des coûts commerciaux
 - Stabilisation de l'EBITDA de Groupe Maroc Telecom grâce aux excellents résultats des activités à l'International
 - Marge d'EBITDA record de GVT
- Forte génération de cash dans l'ensemble des métiers, permettant d'atteindre un niveau de dette nette de 13,4 Md€ à fin 2012 (perspectives : dette nette inférieure à 14 Md€)

RÉSULTATS 2012

■ Chiffre d'affaires :	28 994 M€
■ EBITA :	5 283 M€
■ Résultat net ajusté :	2 550 M€
■ Résultat net ajusté, hors éléments non-récurrents* :	2 862 M€
■ EPS** ajusté :	1,96 €
■ CFFO hors acquisition de fréquences*** :	4 447 M€
■ Dette financière nette au 31 décembre 2012 :	13,4 Md€

* Avant impact des opérations annoncées au S2 2011, des charges de restructuration dans les activités de télécoms et de l'amende de SFR
** Résultat Net Ajusté par action, basé sur un nombre moyen pondéré d'actions en circulation de 1 299 M en 2012 (net des titres d'autocontrôle).
Le nombre d'actions en circulation était de 1 324 M au 31 décembre 2012
*** Acquisition de fréquences 4G par SFR pour 1 065 M€ en 2012

FAITS MARQUANTS DES METIERS MEDIA



- EBITA record de plus de 1,1 Md€ tiré par la puissance de ses franchises : *Call of Duty*, *Diablo III*, *Skylanders* and *World of Warcraft*
- Dans le cadre de ses perspectives 2013 annoncées le 7 février 2013, Activision Blizzard envisage ou pourrait envisager courant 2013 des rachats d'actions substantiels, des dividendes, des acquisitions, des accords de licences ou d'autres opérations relevant d'un caractère exceptionnel, qui seraient accompagnés d'une hausse significative de sa dette*



- Vivendi et UMG proches de la finalisation de l'acquisition d'EMI Recorded Music avec les ventes de Parlophone et Sanctuary début 2013
- Croissance de 10%** des ventes numériques représentant 44% des ventes de musique enregistrée contre 38% en 2011



- Résultats en croissance en 2012*** et création de moteurs de croissance pour 2014 avec la relance des chaînes de télévision gratuite en France et la fusion des plateformes de télévision payante en Pologne
- Enrichissement des offres avec la sécurisation de droits de diffusion premiums clés : Warner Bros, Premier League anglaise, Formule 1

* Les perspectives du premier trimestre 2013 d'Activision Blizzard ainsi que celles de l'année 2013 ne prennent en compte aucune de ces transactions ou financements qui pourraient ou non avoir lieu durant l'année, excepté le dividende en numéraire de 0,19 \$ par action annoncé le 7 février 2013

** Hors EMI Recorded Music, à taux de change constant

*** Hors impact de D8 / D17 et « n »

VIVENDI ET UMG PROCHES DE LA FINALISATION DE L'ACQUISITION D'EMI RECORDED MUSIC AVEC LA CESSIION DE PARLOPHONE ET DE SANCTUARY

- Vivendi et UMG sont parvenus à un accord définitif avec Warner Music Group concernant la cession de Parlophone Label Group pour un montant de 487 M£ payable en numéraire
 - La cession est soumise à approbation des autorités compétentes, attendue courant 2013
- Sept autres actifs (Sanctuary, Mute, Co-Op...) ont été cédés à six acquéreurs différents pour ~45 M£
 - Seul Now! reste à vendre
 - Toutes ces cessions sont soumises à approbation des autorités compétentes
- En ligne avec la stratégie d'investissements dans les contenus premiums de Vivendi avec des rentabilités financières attractives :
 - Renforcement des positions d'UMG dans les 3 premiers marchés mondiaux (Etats-Unis, Japon, Allemagne)
 - Valorisation de EMI à moins de 5x l'EV/EBITDA 2012, après cessions, charges de restructurations et synergies
 - Confirmation de l'objectif de « plus de 100 M£ » par an de synergies d'ici fin 2014, malgré la cession d'un tiers des revenus d'EMI
 - Relatif au niveau du résultat net ajusté dès la 1^{ère} année et ROCE supérieur au WACC en année 3

FAITS MARQUANTS DES METIERS TELECOM



- Succès des plans de départs volontaires, avec 1 521 personnes concernées
- Progression de la marge d'EBITDA de 1,2 pt conduisant à une marge d'EBITA supérieure aux attentes à 39,6%*
- CFFO en hausse de 10%* et de 3% après restructuration



- Croissance du chiffre d'affaires de 35%** et marge d'EBITDA record de 43,1%, en hausse de 1,5 pt
- Atteinte de l'équilibre « EBITDA – Capex » pour les activités télécoms
- Ouverture dans 20 nouvelles villes et lancement avec succès d'offres de télévision payante avec plus de 400 k abonnés « triple-play » à ce jour



- +109 k abonnés Mobile au T4, permettant une stabilisation de la base d'abonnés sur un an à 16,6 M, dans un environnement très concurrentiel
- Premier opérateur à proposer la 4G en France en 2012 au grand public et aux entreprises
- EBITDA et CFFO supérieurs aux attentes en 2012 permettant une accélération des investissements dans l'acquisition et la fidélisation des clients ainsi que dans le déploiement de la 4G en 2013

NOUVELLES OFFRES SFR LANCEES FIN JANVIER 2013

- 1 Ajuster les prix à la valeur perçue par le client pour chaque segment : premium vs. low cost
- 2 Soutenir notre vision du marché à moyen terme : ~60%-70% d'offres mobile premium
- 3 Donner le choix aux clients : ARPU additionnel grâce à la consommation de data en 4G
- 4 Sécuriser les réductions de coûts liés aux systèmes et à la complexité des process

Offres compétitives tant sur le segment premium que sur celui du low cost

Accroissement de la fidélité et protection de la base d'abonnés

Maintien du leadership sur la 4G et monétisation de la consommation de data

Simplification du « legacy »

PERSPECTIVES SFR

EBITDA proche de 2,9 Md€ en 2013

Capex de l'ordre de 1,6 Md€ en 2013

Confirmation de l'objectif d'économie de ~500 M€ sur les coûts opérationnels d'ici fin 2014

EBITA

<i>En millions d'euros - IFRS</i>	2011	2012	Variation	Change constant	
Activision Blizzard	1 011	1 149	+ 13,6%	+ 6,6%	
Universal Music Group	507	525	+ 3,6%	+ 1,2%	-18% hors éléments non récurrents* et coûts de restructuration
SFR	2 278	1 600	- 29,8%	- 29,8%	-2,1% hors coûts de restructuration 2012 de (79) M€
Groupe Maroc Telecom	1 089	987	- 9,4%	- 10,5%	
GVT	396	488	+ 23,2%	+ 33,7%	+ 58% hors impact du changement de TVA
Groupe Canal+	701	663	- 5,4%	- 5,3%	
Holding & Corporate / Autres	(122)	(129)			+ 1,9% hors impact de la relance de D8/D17 pour (45) M€ et de l'acquisition de 'n' pour (7) M€
Total Vivendi	5 860	5 283	- 9,8%	- 10,7%	

RESULTAT NET AJUSTE AFFECTE PAR LA BAISSSE DE L'EBITA ET LA HAUSSE DES FRAIS FINANCIERS ET DU TAUX D'IMPOT

<i>En millions d'euros – IFRS</i>	2011	2012	Variation	%
Chiffre d'affaires	28 813	28 994	+ 181	+ 0,6%
Résultat opérationnel ajusté - EBITA	5 860	5 283	- 577	- 9,8%
Quote-part dans le résultat net des sociétés mises en équivalence	(18)	(38)	- 20	
Produits perçus des investissements financiers	75	9	- 66	
Coût du financement	(481)	(568)	- 87	
Impôt sur les résultats	(1 408)	(1 339)	+ 69	
Intérêts minoritaires	(1 076)	(797)	+ 279	
Résultat net ajusté	2 952	2 550	- 402	- 13,6%

Dont dividendes contractuels versés par GE lors de la finalisation de la cession de NBCU (70 M€) en 2011

Hausse de l'encours moyen des emprunts, en partie compensée par un coût moyen de la dette plus faible

Taux effectif d'impôt de 28% en 2012 vs. 26% en 2011. Impact de ~ (70) M€ sur le Résultat net ajusté de l'évolution de l'environnement fiscal*

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

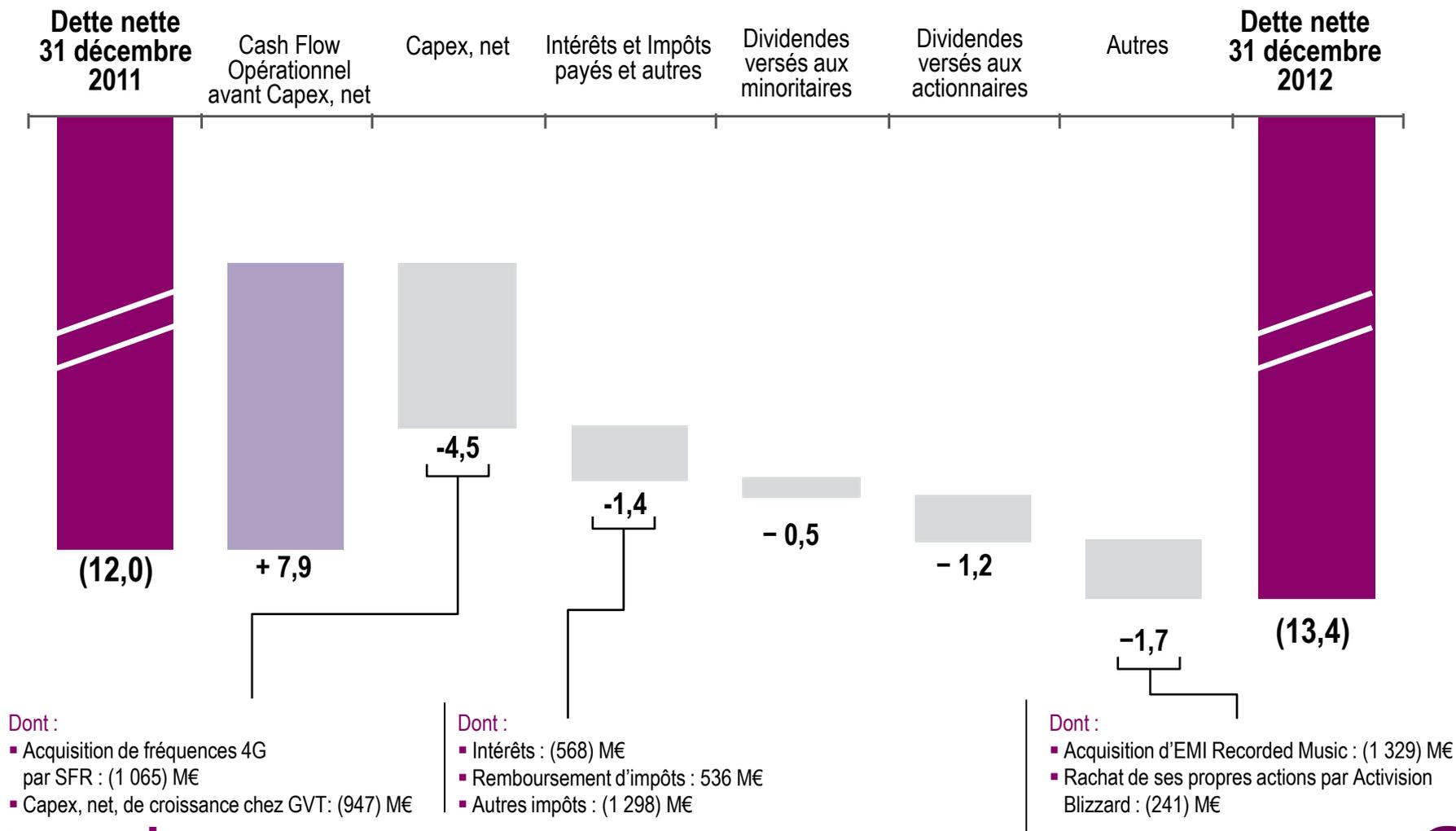
- Le résultat net part du groupe 2012 de 164 M€ inclut les éléments non cash suivants :
 - Dotation d'une provision de 945 M€ relative au litige Liberty Media
 - Dépréciation de goodwill pour 665 M€ relative à la participation de 80% dans Canal+ France

GENERATION DE TRESORERIE ELEVEE DE 7,9 Md€ PERMETTANT DES INVESTISSEMENTS DE CROISSANCE SIGNIFICATIFS : LICENCE 4G, GVT

CFFO avant capex, net				CFFO		
2011	2012	Variation	<i>En millions d'euros - IFRS</i>	2011	2012	Variation
929	1 161	+ 25,0%	Activision Blizzard	877	1 104	+ 25,9%
495	528	+ 6,7%	Universal Music Group	443	472	+ 6,5%
3 841	3 429	- 10,7%	SFR	2 032	693	- 65,9%
1 501	1 523	+ 1,5%	Groupe Maroc Telecom	1 035	1 066	+ 3,0%
558	621	+ 11,3%	GVT	(147)	(326)	
735	706	- 3,9%	Groupe Canal+	484	476	- 1,7%
70	-		Dividendes NBC Universal	70	-	
(95)	(96)		Holding & Corporate / Autres	(100)	(103)	
8 034	7 872	- 2,0%	Total Vivendi	4 694	3 382	- 28,0%

- Capex, net, hors acquisition de licence* : 3 425 M€ en 2012, +235 M€ essentiellement chez GVT (+242 M€) du fait de l'accélération du déploiement du réseau et du lancement de la télévision payante

DETTE NETTE DE 13,4 Md€ FIN 2012 INFÉRIEURE À LA PRÉVISION, ET DE MOINS DE 13 Md€ APRES CÉSSION DE PARLOPHONE ET SANCTUARY*



REFINANCEMENT ACTIF GRACE AU SOUTIEN DES MARCHES

- Charge d'intérêt limitée grâce au programme de billets de trésorerie de 4 Md€ garanti par des lignes de crédit, et ce pour un coût d'environ 0,2%
- Plusieurs opérations de refinancement en 2012
 - Mise en place de deux lignes de crédit bancaire d'une durée de 5 ans pour un montant cumulé de 2,6 Md€*
 - Emission d'emprunts obligataires en janvier et avril pour 1,55 Md€ avec des maturités de 5,5 ans et 9 ans
 - Emission d'emprunts obligataires en avril pour 2 Md\$ avec des maturités allant de 3 ans à 10 ans, et rachat de l'émission obligataire de 700 M\$ à 5,75% à échéance avril 2013
 - Emission d'un emprunt obligataire de 700 M€ en décembre avec une maturité de 7 ans

- ▶ **Maintien de la notation BBB / Baa2 depuis 2005**
- ▶ **Maturité économique moyenne de la dette : 4,4 années fin 2012 vs. 4,0 années fin 2011**
- ▶ **61% de la dette émise en obligations fin 2012 vs. 59% fin 2011**
- ▶ **3,4 Md€ de lignes de crédit disponibles fin 2012 (net des lignes de crédit utilisées en back-up du programme de billets de trésorerie)**

PERSPECTIVES 2013 PAR METIER



EBITA supérieur à 1 milliard de dollars



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



EBITDA proche de 2,9 Md€
Capex de l'ordre de 1,6 Md€



Maintien de la marge d'EBITDA à un niveau élevé d'environ 56%
Légère croissance de l'EBITDA – Capex*



Croissance du chiffre d'affaires légèrement supérieure à 20%, à change constant
Marge d'EBITDA légèrement supérieure à 40%
EBITDA – Capex proche de l'équilibre



EBITA de l'ordre de 670 M€ (hors coûts de restructuration relatifs à la télévision payante en Pologne) en hausse de 50 M€ par rapport à l'EBITA proforma 2012**

CONCLUSION

- Priorités pour 2013 :
 - Focus sur la génération de cash dans un contexte économique peu porteur
 - Poursuite de l'adaptation des métiers des télécoms à un environnement difficile
 - Intégration des acquisitions finalisées en 2012 et premiers effets des synergies
 - Mise en œuvre de la nouvelle vision du Conseil de Surveillance :
Renforcement dans les médias et dans les contenus, et maximisation de la valeur de SFR
- Priorité à la création de valeur pour les actionnaires, au résultat net ajusté par action et engagement sur la notation de crédit BBB / Baa2
- Le Directoire proposera un dividende de 1 euro par action, payable en numéraire à partir du 17 mai 2013

vivendi





ANNEXES

Revue des métiers

RESULTATS RECORDS DEMONSTRANT LA PUISSANCE DES FRANCHISES

IFRS En millions d'euros	2011	2012	Variation	Change constant
Chiffre d'affaires	3 432	3 768	+ 9,8%	+ 2,3%
Activision	2 047	2 370	+ 15,8%	+ 8,4%
Blizzard	1 082	1 160	+ 7,2%	- 1,2%
Distribution	303	238	- 21,5%	- 26,7%
EBITA	1 011	1 149	+ 13,6%	+ 6,6%
Activision	520	678	+ 30,4%	+ 23,9%
Blizzard	483	463	- 4,1%	- 11,9%
Distribution	8	8	-	- 1,3%

PERSPECTIVES 2013
EBITA supérieur à 1 milliard de dollars

FAITS MARQUANTS

- **Excellente performance d'un portefeuille de franchises puissant et diversifié :**
 - *Call of Duty Black Ops II* est en tête des ventes en dollars en 2012, sur l'ensemble des plateformes aux Etats-Unis et en Europe combinés*
 - *Diablo III* a représenté plus de 12 millions de titres vendus à travers le monde à fin 2012*
 - *Skylanders*, la nouvelle franchise, a généré depuis sa création plus d'1 Md\$* de chiffre d'affaires à travers le monde, à fin décembre 2012
 - La franchise de Blizzard *World of Warcraft* reste le n°1 des MMORPG avec plus de 9,6 millions d'abonnés à fin 2012**
- **Le chiffre d'affaires des ventes en ligne représente 32% des revenus GAAP et NON-GAAP sur l'année, facteur d'amélioration des marges**
- **Plus de 25% de croissance du CFFO en 2012 et plus de 3,3 Md€ (4,4 Md\$) de «cash and investments» au bilan à fin 2012**
- **Hausse du solde de marge opérationnelle différée au bilan : +10% à 1 Md€ à fin décembre 2012, contre 913 M€ à fin décembre 2011**
- **Le Conseil d'administration a décidé d'augmenter le dividende à 0,19 \$ par action ordinaire, payable en numéraire à compter du 15 mai 2013**

Chiffre d'affaires net non-GAAP* par mode de distribution - <i>En millions de dollars</i>	2011	2012	Variation
Ventes physiques	2 512	3 082	23%
Ventes numériques en ligne**	1 559	1 599	3%
Sous-total Activision et Blizzard	4 071	4 681	15%
Distribution	418	306	-27%
Total Chiffre d'affaires net non-GAAP	4 489	4 987	11%

Non-GAAP* <i>En millions de dollars</i>	2011	2012	Variation
Activision	2 828	3 072	9%
Blizzard	1 243	1 609	29%
Distribution	418	306	-27%
Chiffre d'affaires net	4 489	4 987	11%
Activision	851	970	14%
Blizzard	496	717	45%
Distribution	11	11	0%
Résultat Opérationnel	1 358	1 698	25%
<i>Marge opérationnelle</i>	<i>30,3%</i>	<i>34,0%</i>	<i>+ 3,7 pts</i>

Chiffre d'affaires net non-GAAP* par plateforme - <i>En millions de dollars</i>	2011	2012	Variation
Abonnements en ligne***	1 155	1 071	-7%
PC et autres	299	1 250	318%
Console	2 452	2 201	-10%
Terminaux portables	165	159	-4%
Sous-total Activision et Blizzard	4 071	4 681	15%
Distribution	418	306	-27%
Total Chiffre d'affaires net non-GAAP	4 489	4 987	11%

Perspectives 2013	Non-GAAP*	US GAAP*
Chiffre d'affaires net	4,18 Md\$	4,09 Md\$
Bénéfice par action (dilué)	0,80 \$	0,68 \$

* Se reporter à la page 53 pour les définitions et les avertissements juridiques. Information datant du 7 février 2013 et non mise à jour. Se reporter à la présentation des résultats 2012 d'Activision Blizzard du 7 février 2013

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

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

RECONCILIATION IFRS

<i>En millions</i>		2012	<i>En millions</i>		2012
IFRS	Chiffre d'affaires net non-GAAP	4 987 \$	Résultat opérationnel non-GAAP		1 698 \$
	Variation des produits constatés d'avance (a)	(131) \$	Variation des produits constatés d'avance et des coûts des ventes associés (a)		(91) \$
	Chiffre d'affaires net en US GAAP tel que publié par Activision Blizzard	4 856 \$	Rémunérations fondées sur des instruments de capitaux propres		(126) \$
	Réconciliation US GAAP et IFRS	-	Amortissements des actifs incorporels et dépréciations d'écarts d'acquisition liés aux regroupements d'entreprises		(30) \$
	Chiffre d'affaires net en IFRS (en millions de dollars)	4 856 \$	Résultat opérationnel en US GAAP tel que publié par Activision Blizzard		1 451 \$
	Conversion en euros des données en dollars		Réconciliation US GAAP et IFRS		5 \$
	Chiffre d'affaires net en IFRS (en millions d'euros), tel que publié par Vivendi	3 768 €	Résultat opérationnel en IFRS		1 456 \$
			Amortissements des actifs incorporels et dépréciations d'écarts d'acquisition liés aux regroupements d'entreprises		30 \$
			Autres		(1) \$
			EBITA en IFRS (en millions de dollars)		1 485 \$
		Conversion en euros des données en dollars			
		EBITA en IFRS (en millions d'euros), tel que publié par Vivendi		1 149 €	

Se reporter à la page 53 pour les définitions

- (a) Activision Blizzard considère que les fonctionnalités en ligne des jeux de console et l'obligation qui lui est faite d'en assurer le fonctionnement pérenne, constituent 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.

VENTES NUMERIQUES EN HAUSSE DE 10 %*, A 44% DES VENTES DE MUSIQUE ENREGISTREE

En millions d'euros - IFRS	2011	2012	Variation	Change constant
Chiffre d'affaires	4 197	4 544	+ 8,3%	+ 3,1%
EBITA	507	525	+ 3,6%	+ 1,2%
dont coûts de restructuration et d'intégration	(67)	(98)		

PERSPECTIVES 2013

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

FAITS MARQUANTS

- **Vivendi et UMG annoncent un accord définitif sur la cession de Parlophone à Warner Music Group pour 487 M€**
 - L'acquisition d'EMI Recorded Music renforce la position d'UMG en tant que numéro 1 mondial de la musique
- **Le chiffre d'affaires d'UMG continue de bénéficier de la croissance de la musique numérique**
 - Ventes numériques en hausse de 10%*, représentant 44% des ventes de musique enregistrée, comparé à 38% en 2011
 - Chiffre d'affaires en baisse de 3,3 %*, le déclin des ventes physiques compensant la croissance du numérique
 - 2011 comprenait l'album de Lady Gaga *Born this Way* qui représentait la meilleure vente d'UMG en 2011
 - Les meilleures ventes de 2012 incluent de nouvelles sorties de Taylor Swift, Justin Bieber, Maroon 5, Rihanna et Nicki Minaj mais également les lancements réussis de nouveaux artistes tels que Lana Del Rey, Gotye et Carly Rae Jepsen
- **EBITA en hausse de 1,6%* grâce aux réductions de coûts**
 - Les économies de coûts compensent la baisse du chiffre d'affaires

Musique enregistrée : meilleures ventes*

Millions d'unités	2011		2012
Lady Gaga	6,8	Taylor Swift	5,1
Justin Bieber	2,8	Justin Bieber	2,9
Rihanna - Loud	2,7	Lana Del Rey	2,7
Rihanna - Talk That Talk	2,6	Rod Stewart	2,6
Lil Wayne	2,4	Rihanna	2,3
Top 5 Albums	~17,3	Top 5 Albums	~15,7

CA de la musique enregistrée	2011	2012
Europe	41%	40%
Amérique du Nord	36%	37%
Asie	15%	16%
Reste du monde	8%	7%

En millions d'euros - IFRS

	2012	Change constant
Ventes physiques	1 756	- 6,1%
Ventes numériques	1 365	+ 16,8%
Redevances et autres	548	+ 9,9%
Musique enregistrée	3 669	+ 3,7%
Edition musicale	661	- 1,0%
Merchandising et autres	247	+ 4,5%
Elimination des opérations intersegment	(33)	
Chiffre d'affaires	4 544	+ 3,1%
Musique enregistrée	318	+ 3,9%
Edition musicale	186	- 2,4%
Merchandising et autres	21	- 5,8%
EBITA	525	+ 1,2%

PROGRAMME DE SORTIES 2013**

Andrea Bocelli	Kanye West
Ben L'Oncle Soul	Katy Perry
Bon Jovi	Lady Gaga
Carla Bruni	Les Miserables
Drake	Lil Wayne
Elton John	Rod Stewart
Eminem	The Wanted
Enrique Iglesias	Thirty Seconds to Mars
George Michael	U2
Jessie J	Vanessa Paradis
Justin Bieber (Acoustic)	



GENERATION DE TRESORERIE ELEVEE DE 1,8 Md€*

En millions d'euros - IFRS	2011	2012	Variation
Chiffre d'affaires	12 183	11 288	- 7,3%
Mobile	8 452	7 516	- 11,1%
Internet Haut Débit et Fixe	4 000	3 963	- 0,9%
Intercos	(269)	(191)	
EBITDA	3 800	3 299	- 13,2%
Charges de restructuration	(12)	(187)	
Amortissement et autres	(1 510)	(1 512)	
EBITA	2 278	1 600	- 29,8%

PERSPECTIVES 2013
 EBITDA proche de 2,9 Md€
 Capex de l'ordre de 1,6 Md€

FAITS MARQUANTS

- **Très bonnes performances commerciales au T4 2012**
 - +109 k abonnés Mobile au T4, permettant une stabilisation de la base d'abonnés sur un an à 16,6 M
 - +35 k abonnés Internet Haut-Débit au T4, soit une légère hausse de la base clients sur un an
 - De nouvelles offres lancées en janvier 2013 pour soutenir ces tendances favorables
- **Chiffre d'affaires Services mobiles de 7 006 M€, -5,0%** hors impacts réglementaires, en raison des effets de la baisse de prix, qui font plus que compenser les bénéfices de la pénétration croissante des smartphones (49%** à fin 2012, +8 pts sur un an)
- **EBITDA en recul de 10,6% hors éléments non-récurrents***** : baisse du chiffre d'affaires partiellement compensée par les premiers effets du plan d'adaptation des coûts opérationnels (plus de 100 M€)
- **Coûts de restructuration pour 187 M€** incluant les coûts relatifs au plan de départs volontaires : 856 suppressions nettes d'emplois

* Hors acquisition des fréquences 4G en 2012 pour 1 065 M€
 ** En France métropolitaine, hors MtoM et accès distants
 *** Eléments non récurrents pour +93 M€ en 2011 et -15 M€ en 2012



<i>IFRS - en millions d'euros</i>	2011	2012	Variation	Variation hors impacts réglementaires*
Chiffre d'affaires services mobiles	7 885	7 006	- 11,1%	- 5,0%
Ventes d'équipement, nettes	567	510	- 10,1%	
Activité Mobile	8 452	7 516	- 11,1%	- 5,3%
Activité Internet haut débit et fixe	4 000	3 963	- 0,9%	+ 0,3%
Elimination des opérations intersegments	(269)	(191)		
Chiffre d'affaires total	12 183	11 288	- 7,3%	- 3,3%

* Incluant :

- baisse de 33% des prix régulés de terminaison d'appels mobile intervenue le 1^{er} juillet 2011, puis de 25% le 1^{er} janvier 2012 et enfin de 33% le 1^{er} juillet 2012
- baisse de 25% des prix régulés des terminaisons d'appels SMS intervenue le 1^{er} juillet 2011, puis de 33% le 1^{er} juillet 2012. Nouvelle terminaison d'appel Free asymétrique
- baisse de tarifs en itinérance mobile au 1^{er} juillet 2011 ainsi qu'au 1^{er} juillet 2012
- baisse de 40% des prix régulés des terminaisons d'appels fixe intervenue le 1^{er} octobre 2011, puis de 50% le 1^{er} juillet 2012

	2011	2012	Variation
MOBILE			
Clients (en '000)*	21 463	20 690	- 3,6%
Clients abonnés (en '000)*	16 566	16 563	- 0,0%
<i>Proportion de clients abonnés*</i>	<i>77,2%</i>	<i>80,1%</i>	<i>+ 2,9 pts</i>
Pénétration des smartphones **	41%	49%	+ 8 pts
Part de marché en base clients (%)*	31,3%	28,3%	- 3 pts
ARPU mixte sur 12 mois glissants (€/an)***	378	344	- 9,0%
ARPU abonnés sur 12 mois glissants (€/an)***	462	417	- 9,7%
ARPU prépayés sur 12 mois glissants (€/an)***	136	112	- 17,6%
Coût d'acquisition en % du C.A. services	7,6%	7,1%	- 0,5 pt
Coût de rétention en % du C.A. services	8,2%	9,1%	+ 0,9 pt
INTERNET HAUT DEBIT ET FIXE			
Clients Internet haut débit (en '000)****	5 019	5 075	+ 1,1%
Part de marché en base client ADSL (%)*****	23,5%	22,5%	-1,0 pt

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

** En France métropolitaine, hors MtoM et accès distants

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

**** Après exclusion des clients Akéo 1P et 2P du périmètre de consolidation au 31 décembre 2011

***** Estimations SFR

CFFO AVANT RESTRUCTURATIONS : +10% A 1,1 Md€

En millions d'euros - IFRS	2011	2012	Variation	Change constant
Chiffre d'affaires	2 739	2 689	- 1,8%	- 3,0%
Maroc	2 223	2 088	- 6,1%	- 7,4%
International	539	638	+ 18,4%	+ 17,7%
Intercos	(23)	(37)		
EBITDA	1 500	1 505	+ 0,3%	- 0,9%
Maroc	1 293	1 208	- 6,6%	- 7,9%
International	207	297	+ 43,5%	+ 42,6%
EBITA	1 089	987	- 9,4%	- 10,5%
Maroc	1 000	830	- 17,0%	- 18,1%
International	89	157	+ 76,4%	+ 75,1%

PERSPECTIVES 2013

Maintien de la marge d'EBITDA à un niveau élevé d'environ 56%
Légère croissance de l'EBITDA – Capex*

* Hors acquisition éventuelle de nouvelles fréquences et licences

FAITS MARQUANTS

- **Chiffre d'affaires solide, soutenu par la croissance des bases clients et des usages Mobile**
 - Au Maroc : chiffre d'affaires Mobile impacté par l'environnement concurrentiel et économique
 - Dynamisme des activités à l'International : base clients en hausse de 30%
- **Les excellents résultats de l'International compensent la baisse au Maroc**
 - Croissance de la marge d'EBITDA à 56%, portée par l'International (marge d'EBITDA à 46,6%, en hausse de 8,2 pts sur un an)
 - Marge d'EBITA de 39,6% hors coûts de restructuration, presque stable (-0.2pt)
 - Coûts de restructuration (79 M€) principalement liés à la réussite d'un plan de départs volontaires lancé au Maroc au T2
- **Proposition de paiement du dividende représentant 100% du résultat net distribuable 2012, soit 7,4 dirhams par action**

MAROC	2011	2012
Clients mobiles (en '000)	17 126	17 855
Clients mobiles postpayés (en '000)	1 019	1 199
ARPU mobile (dirhams/client/mois)	87	79
Nombre de lignes fixes (en '000)	1 241	1 269
Parc Internet Haut Débit* (en '000)	591	683

<i>En milliers</i>	31 déc. 2011	31 déc. 2012
Mauritanie		
Clients mobiles	1 747	2 013
Lignes fixes	41	41
Parc Internet Haut Débit	7	7
Burkina Faso		
Clients mobiles	2 971	3 872
Lignes fixes	142	141
Parc Internet Haut Débit	31	30
Gabon		
Clients mobiles	532	777
Lignes fixes	22	18
Parc Internet Haut Débit	24	8
Mali		
Clients mobiles	4 376	6 023
Lignes fixes	94	98
Parc Internet Haut Débit	37	45
TOTAL INTERNATIONAL		
Clients mobiles	9 626	12 685
Lignes fixes	299	298
Parc Internet Haut Débit	99	90

MARGE D'EBITDA RECORD A 43,1%

En millions d'euros - IFRS	2011	2012	Variation	Change Constant
Chiffre d'affaires	1 446	1 716	+ 18,7%	+ 28,2%
Télécoms	1 444	1 633	+ 13,1%	+ 22,1%
Télévision payante	2	83		
EBITDA	601	740	+ 23,1%	+ 33,4%
<i>Marge d'EBITDA</i>	<i>41,6%</i>	<i>43,1%</i>	<i>+ 1,5 pt</i>	
Télécoms	616	749	+ 21,6%	+ 31,6%
Télévision payante	(15)	(9)		
EBITA	396	488	+ 23,2%	+ 33,7%

PERSPECTIVES 2013

Croissance du chiffre d'affaires légèrement supérieure à 20% à change constant
 Marge d'EBITDA légèrement supérieure à 40%
 EBITDA – Capex proche de l'équilibre

FAITS MARQUANTS

- **Chiffre d'affaires et EBITDA respectivement en hausse de 35% et 50%, à taux de change constant hors impact du changement de TVA**
 - 2 343 k nouvelles lignes en service* (LIS) en 2012, soit 8,7 M LIS * à fin 2012, +37% sur un an
 - 44% de la base d'abonnés a un débit de 15 Mb/s ou plus (contre 37% à fin 2011)
 - Marge d'EBITDA record à 45,9% pour les télécoms, en hausse de 3,2 pts sur un an, grâce à la part accrue du segment haut débit (90% de la base** grand public avec des forfaits haut débit) ainsi qu'à l'optimisation des coûts
 - Lancement réussi de la télévision à péage, avec une perte d'EBITA minimale : 406 k abonnés « triple-play » à fin 2012, soit 19% de la base de clientèle haut débit, et 28% de part de marchés ventes nettes en 2012 dans les villes où GVT opère***
 - Développement dans 20 nouvelles villes en 2012 : GVT est maintenant présent dans 139 villes
- **Equilibre « EBITDA – Capex » atteint pour les activités télécom**

En milliers	31 déc. 2011	31 déc. 2012	Variation
Nombre de lignes raccordées	7 207	9 095	+ 26,2%
Nombre de lignes en service (LIS)	6 358	9 075	+ 42,7%
Grand public & PME*	4 372	5 515	+ 26,1%
Voix	2 709	3 358	+ 24,0%
Internet Haut Débit	1 663	2 157	+ 29,7%
Offres ≥ 10 Mbits/s	75%	80%	+ 5 pts
Télévision payante	32	406	
Entreprises	1 954	3 154	+ 61,4%

En millions de reals brésiliens - IFRS	2011	2012	Variation
Chiffre d'affaires	3,354	4,300	+ 28.2%
Voix	2,081	2,577	+ 23.8%
Télévision payante	4	211	
Services de Nouvelle Génération	1,269	1,512	+ 19.1%
Entreprises et Opérateurs	235	263	+ 11.9%
Internet Haut Débit	972	1,188	+ 22.2%
Voix sur IP	62	61	- 1.6%

En milliers	2011	2012	Variation
Ventes Nettes	2 126	2 717	+ 27,8%
Grand public & PME*	1 337	1 143	- 14,5%
Voix	769	649	- 15,6%
Internet Haut Débit	568	494	- 13,0%
Télévision payante	32	374	
Entreprises	757	1 200	+ 58,5%

En reals brésiliens par mois	2011	2012	Variation
CA par ligne Voix Grand public & PME	66,9	64,8	- 3,1%
CA par ligne Haut Débit Grand public & PME	58,0	50,9	- 12,2%

RESULTATS SOLIDES ET CREATION DE MOTEURS DE CROISSANCE

En millions d'euros - IFRS	2011	2012	Variation	Change constant
Chiffre d'affaires	4 857	5 013	+ 3,2%	+ 3,2%
EBITA	701	663	- 5,4%	- 5,3%

PERSPECTIVES 2013

EBITA de l'ordre de 670 M€ (hors coûts de restructuration relatifs à la télévision payante en Pologne), en hausse de 50 M€ par rapport à l'EBITA proforma 2012*

* EBITA proforma 2012 de 620 M€ incluant 95 M€ de pertes pour D8 / D17 et « n » avec l'hypothèse d'une détention au 1er janvier 2012

FAITS MARQUANTS

- **Légère hausse du chiffre d'affaires et de l'EBITA de 2,4% et 1,9% respectivement, à 4 972 M€ et 714 M€ respectivement, à périmètre constant***
 - Activité de télévision payante en France métropolitaine légèrement impactée par le ralentissement économique et la hausse de TVA (impact négatif de ~40 M€)
 - Croissance portée principalement par le développement à l'international en Afrique, Vietnam et de StudioCanal
- **Succès de la relance des chaînes de télévision gratuite D8/D17, à l'origine de records d'audience en prime-time**
 - Point mort attendu en 2013 après 45 M€ de coûts de relance encourus en 2012
- **Création d'une plateforme satellite comportant 2,5 M de clients en Pologne, suite à la finalisation de la transaction fin novembre**
 - Premières synergies attendues en 2013, pour ensuite dépasser les 60 M€ à fin 2015 (250 M de zlotys)

<i>En milliers</i>	31 déc. 2011	31 déc. 2012	Variation
Portefeuille de Groupe Canal+	12 946	14 254	+ 1 308
dont Canal+ France*	11 216	11 363	+ 147
dont Pologne et Vietnam	1 730	2 891	+ 1 161

<i>En France métropolitaine</i>	2011	2012	Variation
Churn par abonné numérique	12,1%	13,6%	+ 1,5 pt
ARPU par abonné	47,5 €	48,0 €	+ 0,5 €

Dont 1 009k abonnés à la plateforme « n »

ANNEXES

Détails des résultats de Vivendi

CHIFFRE D'AFFAIRES

T4 2011	T4 2012	Variation	Change constant	En millions d'euros - IFRS	2011	2012	Variation	Change constant
1 042	1 364	+ 30,9%	+ 25,7%	Activision Blizzard	3 432	3 768	+ 9,8%	+ 2,3%
1 355	1 641	+ 21,1%	+ 16,9%	Universal Music Group	4 197	4 544	+ 8,3%	+ 3,1%
3 046	2 780	- 8,7%	- 8,7%	SFR	12 183	11 288	- 7,3%	- 7,3%
680	661	- 2,8%	- 3,7%	Groupe Maroc Telecom	2 739	2 689	- 1,8%	- 3,0%
369	434	+ 17,6%	+ 28,6%	GVT	1 446	1 716	+ 18,7%	+ 28,2%
1 294	1 366	+ 5,6%	+ 5,0%	Groupe Canal+	4 857	5 013	+ 3,2%	+ 3,2%
(3)	(3)			Autres, et élimination des opérations intersegment	(41)	(24)		
7 783	8 243	+ 5,9%	+ 4,8%	Total Vivendi	28 813	28 994	+ 0,6%	- 0,7%

EBITDA

T4 2011	T4 2012	Variation	Change constant	<i>En millions d'euros - IFRS</i>	2011	2012	Variation	Change constant
108	448	x 4,1	x 4.0	Activision Blizzard	1 174	1 315	+ 12,0%	+ 4,9%
294	353	+ 20,1%	+ 16,9%	Universal Music Group	623	674	+ 8,2%	+ 5,0%
829	564	- 32,0%	- 32,0%	SFR	3 800	3 299	- 13,2%	- 13,2%
368	377	+ 2,4%	+ 1,6%	Groupe Maroc Telecom	1 500	1 505	+ 0,3%	- 0,9%
149	212	+ 42,3%	+ 56,7%	GVT	601	740	+ 23,1%	+ 33,4%
33	32	- 3,0%	- 11,0%	Groupe Canal+	913	940	+ 3,0%	+ 3,1%
(39)	(30)			Holding & Corporate / Autres	(118)	(120)		
1 742	1 956	+ 12,3%	+ 11,8%	Total Vivendi	8 493	8 353	- 1,6%	- 2,3%

EBITA

<i>En millions d'euros - IFRS</i>	T4 2011	T4 2012	Variation	Change constant
Activision Blizzard	60	395	x 6,6	x 6.4
Universal Music Group	263	287	+ 9,1%	+ 7,0%
SFR	393	(50)		
Groupe Maroc Telecom	256	258	+ 0,8%	- 0,4%
GVT	97	147	+ 51,5%	+ 66,2%
Groupe Canal+	(31)	(59)		
Holding & Corporate / Autres	(44)	(26)		
Total Vivendi	994	952	- 4,2%	- 5,2%

COÛT DU FINANCEMENT

<i>En millions d'euros (sauf mention contraire) – IFRS</i>	2011	2012
Coût du financement	(481)	(568)
Charges d'intérêt sur les emprunts	(529)	(599)
<i>Coût moyen de la dette financière brute (%)</i>	3,87%	3,50%
<i>Dette financière brute moyenne (en milliards d'euros)</i>	13,7	17,1
Produits d'intérêt des placements de la trésorerie	48	31
<i>Rémunération moyenne des placements (%)</i>	1,16%	0,91%
<i>Encours moyen des placements (en milliards d'euros)</i>	4,1	3,4

Comprend la trésorerie nette d'Activision Blizzard qui s'élève à 3,3 Md€ au 31 décembre 2012

IMPOTS

<i>En millions d'euros – IFRS</i>	2011		2012	
	Résultat net ajusté	Résultat net	Résultat net ajusté	Résultat net
Economie générée par les régimes de l'intégration fiscale de Vivendi SA et du BMC	565	436	381	333
Charge d'impôt	(1 973)	(1 814)	(1 720)	(1 492)
Impôt sur les résultats	(1 408)	(1 378)	(1 339)	(1 159)
<i>Taux effectif de l'impôt</i>	25,8%		28,3%	
Impôts (payés) / reçus en numéraire		(1 090)		(762)

- Taux effectif d'impôt dans le Résultat net ajusté prévu entre 28% et 30% en 2013

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

<i>En millions d'euros – IFRS</i>	2011	2012
Résultat net ajusté	2 952	2 550
Amortissements et dépréciations des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises	(907)	(1 247)
Dotation de provision au titre du litige Liberty Media aux Etats-Unis	-	(945)
Incidence du règlement du différend relatif à la propriété des titres PTC en Pologne	1 255	-
Moins-value de cession de 12,34% de NBC Universal	(421)	-
Autres charges et produits	(258)	(386)
Impôts et Intérêts minoritaires	60	192
Résultat net, part du groupe	2 681	164

Dont perte de change de (477) M€

CAPEX, NET

<i>En millions d'euros - IFRS</i>	2011	2012	Variation
Activision Blizzard	52	57	+ 9,6%
Universal Music Group	52	56	+ 7,7%
SFR	1 809	2 736	+ 51,2%
Groupe Maroc Telecom	466	457	- 1,9%
GVT	705	947	+ 34,3%
Groupe Canal+	251	230	- 8,4%
Holding & Corporate / Autres	5	7	
Total Vivendi	3 340	4 490	+ 34,4%

Pratiquement stable à 1 671 M€ hors acquisition de fréquences 4G pour 150 M€ en 2011 et 1 065 M€ en 2012

3 425 M€ hors acquisition de fréquences 4G par SFR

ANNEXES

Glossaire & Avertissements juridiques

GLOSSAIRE

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

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

Résultat net ajusté comprend les éléments suivants : le résultat opérationnel ajusté (EBITA), la quote-part dans le résultat net des sociétés mises en équivalence, le coût du financement, les produits perçus des investissements financiers, ainsi que les impôts et les intérêts minoritaires relatifs à ces éléments. Il n'intègre pas les éléments suivants : les amortissements et dépréciations des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises, les autres produits et charges liés aux opérations d'investissements financiers et aux opérations avec les actionnaires (sauf lorsqu'elles sont directement comptabilisées en capitaux propres), les autres charges et produits financiers, le résultat net des activités cédées ou en cours de cession, l'impôt sur les résultats et les intérêts minoritaires relatifs à ces 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.

ACTIVISION BLIZZARD

STAND ALONE DEFINITION ET AVERTISSEMENT JURIDIQUE

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

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

Perspectives – Avertissement juridique

Les déclarations contenues dans cette présentation qui ne sont pas des faits historiques sont des déclarations prospectives. Activision Blizzard utilise habituellement des termes comme « perspectives », « va », « peut », « doit », « devrait », « pourrait », « être », « prévoit », « croit », « pourra », « s'attend à », « à l'intention de », « anticipe », « estime », « futur », « prévoit », « positionné », « potentiel », « projet », « reste », « prévu », « prêt à », « sous réserve de », « prochain » et des expressions similaires afin d'identifier des déclarations prospectives. Ces déclarations prospectives sont fondées sur les attentes actuelles et des hypothèses qui sont soumises à des risques et des incertitudes.

Les facteurs importants qui pourraient causer des écarts significatifs entre les résultats effectifs futurs d'Activision Blizzard et d'autres circonstances futures et ceux exprimés dans les déclarations prospectives décrites dans ce document incluent, mais ne sont pas limités aux niveaux de ventes des titres d'Activision Blizzard, l'augmentation de la concentration de titres, des évolutions dans les tendances de consommation des consommateurs, l'impact de l'environnement macroéconomique actuel et les conditions de marché au sein de l'industrie des jeux 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, transition de console, 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, environnement réglementaire actuel, des risques en matière de contentieux et les coûts qui y sont associés, la protection de droits de propriété, le maintien de relations avec les employés clés, les clients, les titulaires de licences, les concédants de licences, les vendeurs, les développeurs tiers, notamment la faculté d'attirer, conserver et accroître les effectifs clés et les développeurs à même de créer des titres de grande qualité qui seront des succès commerciaux, des risques de contrepartie concernant les clients, les titulaires de licences, les concédants de licences et fabricants les conditions économiques, financières et politiques tant nationales qu'internationales, les taux de change et les taux d'imposition, et l'identification d'opportunités d'acquisitions futures adaptées et les défis potentiels liés à l'expansion géographique, et les autres facteurs identifiés dans la section facteurs de risque du dernier rapport annuel d'Activision Blizzard (« Form 10-K ») ainsi que d'autres documents déposés auprès de la « Securities and Exchange Commission » américaine. Les déclarations prospectives incluses dans ce document sont basées sur les informations disponibles auprès d'Activision Blizzard à la date du 7 Février 2013. Bien que ces déclarations prospectives soient considérées vraies au moment où elles sont énoncées, elles pourraient finalement se révéler incorrectes. Activision Blizzard peut changer son intention, croyance ou attente, à tout moment et sans préavis compte tenu de tout changement de ces facteurs, de hypothèses sur lesquelles Activision Blizzard s'est fondé ou autre. Activision Blizzard n'a aucune obligation de publier de révision du éléments prospectifs pour refléter des événements ou circonstances intervenues après le 7 Février, 2013 ou pour refléter l'occurrence d'événements non anticipés.

Pour une réconciliation complète des données GAAP et non-GAAP et pour des informations plus détaillées concernant les résultats financiers d'Activision Blizzard pour le 4ème trimestre et l'exercice 2012, nous vous remercions de bien vouloir consulter le communiqué de presse d'Activision Blizzard en date du 7 Février 2013, qui est disponible sur le site Internet d'Activision Blizzard (www.activisionblizzard.com).

AVERTISSEMENTS JURIDIQUES IMPORTANTS

Déclarations prospectives

Cette présentation contient des déclarations prospectives relatives à la situation financière, aux résultats des opérations, aux métiers, à la stratégie et aux perspectives de Vivendi ainsi qu'aux projections en termes de paiement de dividendes et d'impact de certaines opérations. Même si Vivendi estime que ces déclarations prospectives reposent sur des hypothèses raisonnables, elles ne constituent pas des garanties quant à la performance future de la société. Les résultats effectifs peuvent être très différents des déclarations prospectives en raison d'un certain nombre de risques et d'incertitudes, dont la plupart sont hors du contrôle de Vivendi, notamment les risques liés à l'obtention de l'accord d'autorités de la concurrence et des autres autorités réglementaires dans le cadre de certaines opérations 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. Cette présentation contient des informations prospectives qui ne peuvent s'apprécier qu'au jour de sa diffusion. Vivendi ne prend aucun engagement de compléter, mettre à jour ou modifier ces déclarations prospectives en raison d'une information nouvelle, d'un événement futur ou de toute autre raison.

ADR non-sponsorisés

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

EQUIPE RELATIONS INVESTISSEURS

Jean-Michel Bonamy

Executive Vice President
Head of Investor Relations

+33.1.71.71.12.04

jean-michel.bonamy@vivendi.com

PARIS

42, avenue de Friedland
75380 Paris cedex 08 / France

Phone: +33.1.71.71.32.80

Fax: +33.1.71.71.14.16

France Bentin

IR Director

france.bentin@vivendi.com

Aurélia Cheval

IR Director

aurelia.cheval@vivendi.com

NEW YORK

800 Third Avenue
New York, NY 10022 / USA

Phone: +1.212.572.1334

Fax: +1.212.572.7112

Eileen McLaughlin

Vice President IR North America

eileen.mclaughlin@vivendi.com

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