

**vivendi**

# Présentation Investisseurs

*Mars 2011*

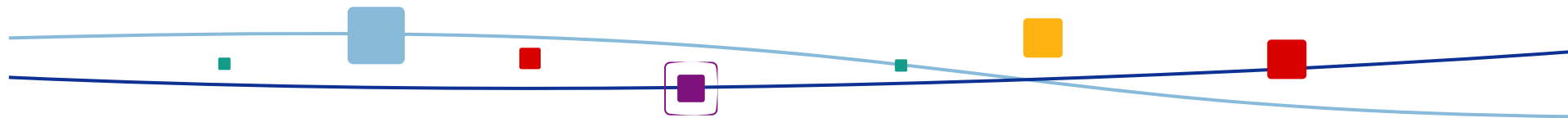
IMPORTANT :  
Résultats de l'exercice clos le 31 décembre 2010  
Comptes audités, établis selon les normes IFRS  
Les investisseurs sont instamment priés de prendre connaissance de l'avertissement juridique à la fin de la présentation



## Des résultats 2010 en croissance dans un environnement difficile

■ Chiffre d'affaires :	28 878 M€	+ 6,4 %
■ EBITA :	5 726 M€	+ 6,2 %
■ Résultat net ajusté :	2 698 M€	+ 4,4 %
■ CFFO avant capex :	8 569 M€	+ 9,9 %
■ CFFO hors achat de fréquences 3G par SFR* :	5 512 M€	+ 5,3 %
<hr/>		
■ Endettement net :	8,1 Md€	à fin 2010
■ Endettement net retraité : dont cash reçu en janvier 2011 au titre de NBCU et PTC	3,9 Md€	à fin 2010
<hr/>		
■ EBITA différé d'Activision Blizzard au bilan au 31 décembre 2010 :	1 024 M€	+ 291 M€

\* Investissement de 300 M€ au T2 2010



Dividende proposé au titre de 2010

Nous proposerons à l'Assemblée générale des actionnaires  
un dividende de 1,40 € par action  
payable en numéraire le 10 mai 2011



## En 2010 et début 2011, nous avons traité les contentieux du passé

- Fin du contentieux lié au capital de PTC : Vivendi a reçu 1,254 Md€ en janvier 2011
  - A la suite de l'accord signé en décembre 2010 avec Deutsche Telekom, M. Solorz-Zak (l'actionnaire majoritaire d'Elektrim) et les créanciers d'Elektrim, dont l'Etat polonais et les porteurs d'obligations Elektrim, Vivendi a reçu 1,254 Md€ en janvier 2011, mettant un terme à 10 années de contentieux lié à la détention du capital de PTC (opérateur de téléphonie mobile polonais)
- Class Action : réduction de la provision de 550 M€ à 100 M€
  - Le 24 juin 2010, la Cour Suprême des Etats-Unis a jugé que les actionnaires ayant acheté ou vendu des actions sur une bourse non-américaine ne pouvaient se prévaloir des lois américaines contre une entreprise étrangère
  - Le 17 février 2011, la Cour fédérale du District Sud de New York a réservé le bénéfice d'une indemnisation éventuelle aux seuls actionnaires français, américains, britanniques et néerlandais ayant acquis des ADRs\* sur la bourse de New York
  - Par conséquent, nous avons procédé au réexamen du montant des dommages éventuels en utilisant la même méthodologie qu'en 2009, mais en excluant les transactions ne portant pas sur des ADRs. Nous avons ainsi réduit la provision de 550 M€ comptabilisée en 2009 à 100 M€ au 31 décembre 2010
- Vivendi / GVT : accord avec la CVM
  - Vivendi a conclu une transaction avec l'autorité de régulation boursière brésilienne (CVM) en décembre 2010, qui met fin à l'enquête ouverte par celle-ci, et conduit Vivendi à payer 150 MBRL (67 M€)
  - Conformément à la loi brésilienne, la conclusion de cette transaction ne vaut pas reconnaissance par Vivendi d'une quelconque irrégularité dans le cadre de l'acquisition de GVT, ni établissement par la CVM d'une quelconque infraction à la législation boursière brésilienne

\* American Depositary Receipt

## Facteurs de croissance 2010 : Succès commerciaux en France

Excellente performance en parts de marché et chiffre d'affaires pour nos activités en France

**SFR**

CA Mobile Data

+ 16%

2,3 Md€

2,0 Md€

2009

2010

CA Internet  
Haut Débit Grand Public

+ 12%

1,9 Md€

1,7 Md€

2009

2010

- Pénétration croissante des smartphones : 28% des clients SFR\* à fin 2010, +13 pts sur un an
- Réussite commerciale dans l'Internet Haut Débit : part de marché ventes nettes > 30%\*\*

\* En France métropolitaine, hors MtoM et accès distants

\*\* Estimation SFR

**CANAL+**  
GROUPE

Abonnements Canal+ France

+ 335 k

11 058 k

10 723 k

2009

2010

ARPU par abonné  
en France métropolitaine

+ 1,6€

46,3 €

44,7 €

2009

2010

- Baisse du taux de churn en France métropolitaine : 11% en 2010 vs. 12,3% en 2009

**vivendi**

Présentation Investisseurs – Mars 2011

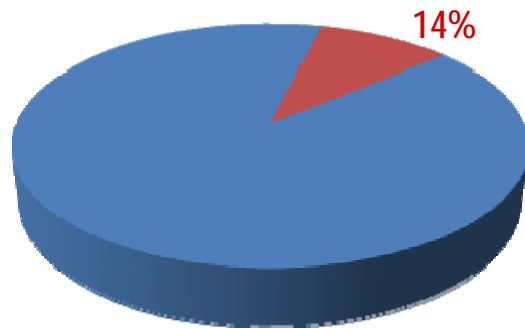
5



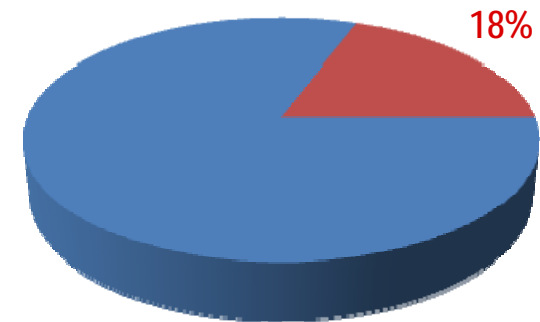
## Facteurs de croissance 2010 : Essor dans les marchés émergents

Vivendi a augmenté son exposition aux économies à forte croissance

CA marchés émergents 2009



CA marchés émergents 2010



+ 35%

- Accélération de la croissance de GVT au Brésil : chiffre d'affaires en hausse de 71% en euros\*
- Activision Blizzard, Groupe Maroc Telecom, UMG et Groupe Canal+ ont intensifié leurs investissements dans les économies à forte croissance

\* Pro Forma IFRS considérant l'acquisition de GVT par Vivendi au 1<sup>er</sup> janvier 2009 ; + 43% en normes brésiliennes et en monnaie locale

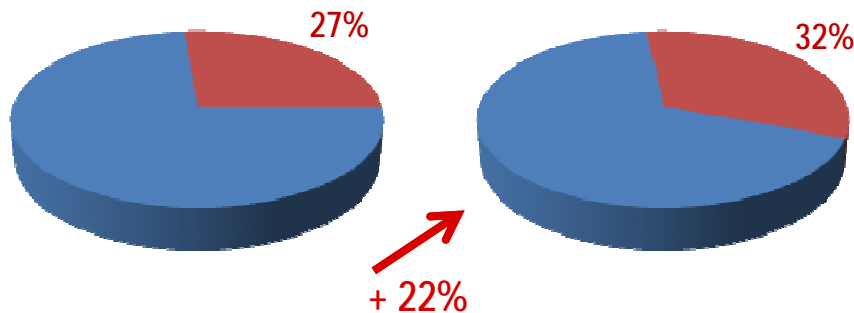
## Facteurs de croissance 2010 : Part accrue du numérique

Nos métiers de contenus continuent à bénéficier des nouveaux modèles économiques numériques

ACTIVISION | BLIZZARD™

CA numérique 2009 \*

CA numérique 2010 \*



- Les ventes numériques affichent de meilleures marges opérationnelles



UNIVERSAL MUSIC GROUP

- Musique enregistrée numérique en croissance de 14%
- ➔ Les ventes numériques dépassent 1 Md€ en 2010, soit 29% du chiffre d'affaires de la musique enregistrée

CANAL+  
GROUPE

- Pénétration accrue de la nouvelle génération de décodeurs satellite connectés, offrant de meilleurs services et des opportunités de montée en gamme
- Finalisation avec succès de la migration des abonnés analogiques vers le numérique

\* En US non-GAAP et US dollars



## Vivendi se focalise sur la croissance organique et le retour à ses actionnaires

Notre ambition : Améliorer le potentiel de croissance et de rentabilité de notre modèle basé sur l'abonnement en innovant et en investissant dans des contenus, des plates-formes et des réseaux attractifs pour nos clients

Stratégie et politique d'allocation du capital focalisées sur :

- Génération de free cash-flow
- Retour aux actionnaires

- Nous promovons les initiatives internes d'innovation et nous investissons dans de nouveaux modèles économiques
- Nous maintenons des investissements élevés dans les contenus premium et les réseaux (5,7 Md€ en 2010)
- Nous maintenons notre objectif de racheter les intérêts minoritaires de nos métiers basés en France à un prix raisonnable
- Les opportunités dans les activités / régions à forte croissance restent rares
- Activision Blizzard a lancé un nouveau programme de rachat de ses propres actions de 1,5 Md\$ en 2011
- Nous confirmons notre engagement d'un dividende en numéraire élevé avec un taux de distribution d'au moins 50 % du résultat net ajusté





## L'innovation pour accélérer la croissance organique

L'innovation est au cœur de notre stratégie de développement

Le lancement de produits et services innovants, associé aux initiatives de diversification, stimule les résultats commerciaux et financiers des métiers et pérennise leurs positions de leaders

Afin de renforcer la dynamique de l'innovation, nous avons pour objectif de :

- Lancer de nouveaux projets de développement ambitieux
- Développer la coopération entre les métiers du groupe
  - Accroître le nombre de partenariats et d'initiatives transverses
- Accroître la visibilité et accélérer le succès des projets internes d'innovation dans chacun des métiers
- Accroître l'exposition à l'innovation externe
  - Renforcer nos relations avec l'écosystème des start-ups
  - Capitaliser sur les partenariats existants et en développer de nouveaux

## Les plates-formes, au centre de nos innovations



- Plate-forme de vidéos musicales de qualité et de divertissement
- Site n°1 de musique aux Etats-Unis
- Près de 60 millions de visiteurs uniques aux Etats-Unis et au Canada
- Applications pour les terminaux mobiles et la TV connectée



- Première web TV intégrée à une maison de disques
- Nouveau modèle économique basé sur le parrainage des annonceurs
- Lancement initial en France
- Plate-forme disponible bientôt sur les terminaux mobiles, tablettes et TV connectées
- Objectif de 1 million de visiteurs uniques en France



- Expérience client enrichie par une nouvelle interface TV 3D fluide et le multi-écrans
- Box éco-conçue significativement plus économe en énergie électrique
- Box évolutive avec un module « femtocell » et des contenus « in the cloud »
- Lancement réussi avec plus de 200 k clients à ce jour



- Première offre de télévision payante sur console de jeux
- Contenu premium disponible sur iPhone, iPod Touch et iPad
- Plus de 2 millions de téléchargements de l'application à ce jour
- Lancement de Canal+ web TV



- Plate-forme innovante de distribution de contenus
- Contenus disponibles instantanément sur tous les écrans connectés
- Contenus optimisés pour plus de 3 000 terminaux
- 16 brevets en cours de dépôt
- 1 million de clients recrutés en France et en Allemagne



- Une nouvelle expérience de jeu révolutionnaire
- Les joueurs téléportent des figurines du monde réel dans le monde virtuel du jeu
- Les jouets conservent leurs réalisations et pouvoirs acquis dans le jeu
- Disponible sur les plates-formes de jeux, consoles portatives, web et mobiles

**vivendi**

Présentation Investisseurs – Mars 2011 10



## Perspectives 2011



Poursuite de l'amélioration de la marge d'EBITA et EBITA 2011 proche de 2010



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



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



Légère croissance du chiffre d'affaires en dirhams  
Maintien d'une rentabilité élevée



Croissance du chiffre d'affaires de 35% à 40% à change constant  
Marge d'EBITDA d'environ 40% (malgré le lancement de l'activité de TV payante)



Légère croissance de l'EBITA



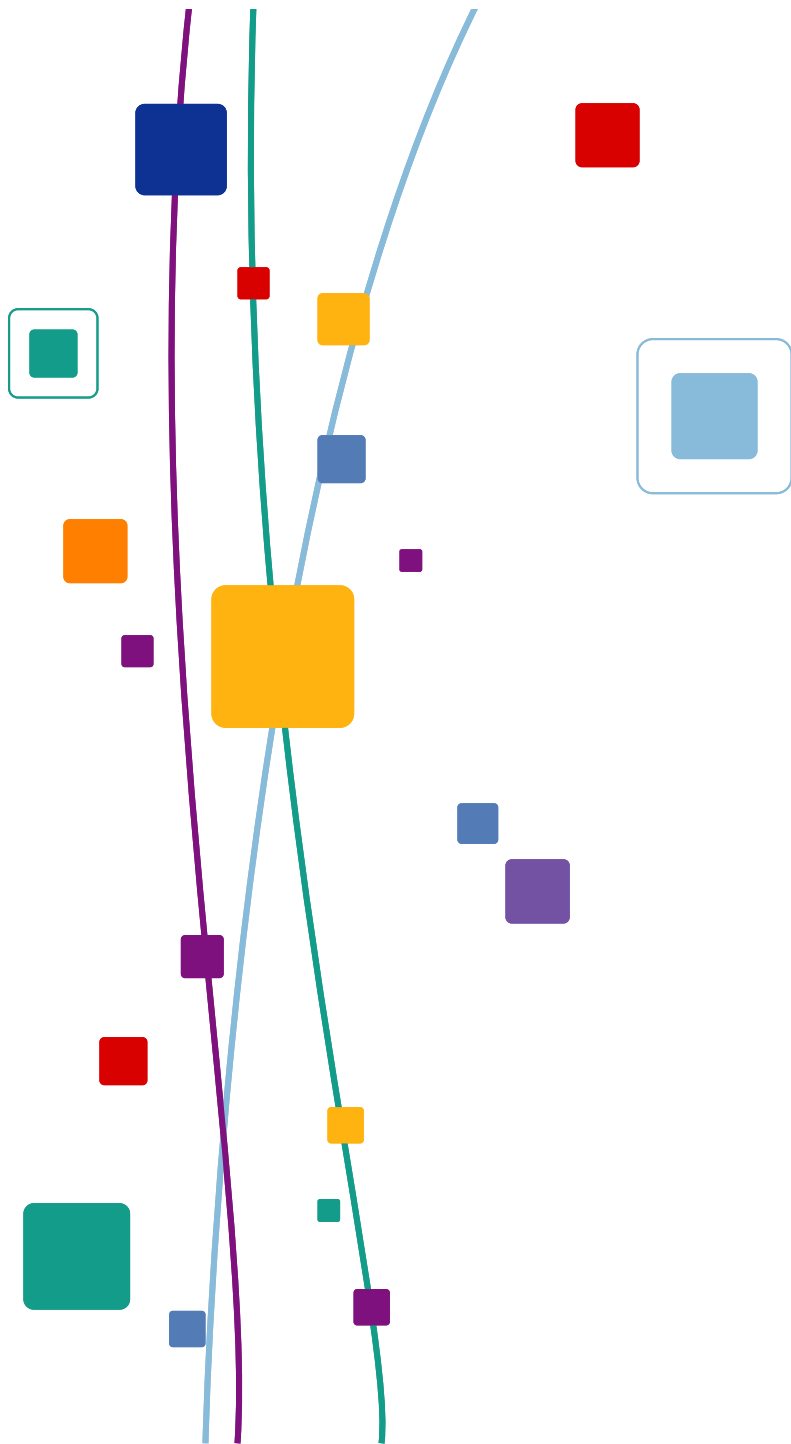
## Conclusion et perspectives

- Vivendi est bien armé pour accélérer sa croissance rentable malgré un environnement difficile
- Vivendi a le contrôle de tous ses métiers et maintient son objectif de racheter les intérêts minoritaires de ses filiales françaises à un prix raisonnable
- Les développements organiques dans les pays à forte croissance ainsi que le renforcement de la dynamique d'innovation interne vont améliorer les performances à long terme de nos métiers
- Vivendi est déterminé à construire la croissance de demain et à augmenter le retour à ses actionnaires

### Perspectives 2011

Nous anticipons une légère croissance du résultat net ajusté hors NBC Universal\* et le maintien d'un dividende en numéraire à un niveau élevé

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



**vivendi**

Résultats 2010



EBITA en augmentation

*En millions d'euros - IFRS*

	2010	2009	Variation	Change constant
Activision Blizzard	692	484	+ 43,0%	+ 40,7%
Universal Music Group	471	580	- 18,8%	- 23,6%
SFR	2 472	2 530	- 2,3%	- 2,3%
Groupe Maroc Telecom	1 284	1 244	+ 3,2%	+ 2,4%
GVT	277	20		
Groupe Canal+	690	652	+ 5,8%	+ 5,4%
Holding & Corporate / Autres	(160)	(120)*		
<b>Total Vivendi</b>	<b>5 726</b>	<b>5 390</b>	<b>+ 6,2%</b>	<b>+ 4,5%</b>

Consolidation de Sotelma (Mali) chez Groupe Maroc Telecom depuis le 1er août 2009 et de GVT depuis le 13 novembre 2009

\* dont plus-value immobilière de 40 M€



## Résultat net ajusté

En millions d'euros – IFRS

	2010	2009	Variation	%
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>28 878</b>	<b>27 132</b>	<b>+ 1 746</b>	<b>+ 6,4%</b>
<b>Résultat opérationnel ajusté - EBITA</b>	<b>5 726</b>	<b>5 390</b>	<b>+ 336</b>	<b>+ 6,2%</b>
Quote-part dans le résultat net des sociétés mises en équivalence	195	171	+ 24	
Coût du financement	(492)	(458)	- 34	
Produits perçus des investissements financiers	7	7	-	
Impôt sur les résultats	(1 257)	(747)	- 510	
Intérêts minoritaires	(1 481)	(1 778)	+ 297	
<b>Résultat net ajusté</b>	<b>2 698</b>	<b>2 585</b>	<b>+ 113</b>	<b>+ 4,4%</b>

Impact de l'acquisition de GVT en partie compensé par la baisse du coût de la dette

Dont réduction de l'impact lié à l'utilisation des pertes fiscales de Neuf Cegetel par SFR revenant au minoritaire (33 M€ en 2010 vs. 330 M€ en 2009)

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



## Class Action : réduction de la provision de 550 M€ à 100 M€

- Le 24 juin 2010, la Cour Suprême des Etats-Unis a rendu une décision de principe aux termes de laquelle les actionnaires de sociétés étrangères ayant acquis leurs titres en dehors des Etats-Unis ne pouvaient se prévaloir des lois américaines pour obtenir une éventuelle réparation
- Le 17 février 2011, la Cour fédérale du District Sud de New York a rejeté les demandes de tous les actionnaires de Vivendi ayant acquis leurs titres sur la bourse de Paris et a réservé le bénéfice d'une indemnisation éventuelle aux seuls actionnaires français, américains, britanniques et néerlandais ayant acquis des ADRs\* sur la bourse de New York
- Cette décision a pour effet de réduire de plus de 80 % le montant des dommages potentiels qui aurait pu être versé par la société à la suite du verdict rendu en janvier 2010
- Par conséquent, nous avons procédé au réexamen du montant des dommages estimés en utilisant la même méthodologie qu'en 2009, mais en excluant les transactions ne portant pas sur des ADRs. Nous avons ainsi réduit la provision de 550 M€ comptabilisée en 2009 à 100 M€ au 31 décembre 2010
- Dans sa décision du 17 février, le juge n'a pas homologué le verdict du jury. Aucun jugement définitif n'a été prononcé contre Vivendi. En tout état de cause, Vivendi fera appel d'un tel jugement définitif s'il était rendu. Le groupe continue d'affirmer qu'il n'a commis aucune faute et estime qu'il ne sera donc pas in fine condamné à verser des dommages

\* American Depositary Receipt



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

En millions d'euros – IFRS

### Résultat net ajusté

Amortissements des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises

Dépréciations des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises

Autres charges et produits financiers

- dont provision constatée au titre de la securities class action aux Etats-Unis

- dont moins-value de cession de 7,66% de NBC Universal

- dont transaction avec la CVM suite à l'acquisition de GVT

Impôts et Intérêts minoritaires

### Résultat net, part du groupe

2010

2009

2 698

2 585

(603)

(634)

(252)

(920)

(17)

(795)

450

(550)

(232)

-

(67)

-

372

594

2 198

830

Dont franchises et licences Activision Blizzard (217) M€

Dont écart d'acquisition UMG (616) M€ et franchises et licences Activision Blizzard (291) M€

Dont perte de change de 281 M€

## Solide génération de cash

CFFO avant capex, net			En millions d'euros - IFRS	CFFO		
2010	2009	Variation		2010	2009	Variation
1 248	1 043	+ 19,7%	Activision Blizzard	1 173	995	+ 17,9%
508	329	+ 54,4%	Universal Music Group	470	309	+ 52,1%
3 952	3 966	- 0,4%	SFR	1 978	2 263	- 12,6%
1 706	1 659	+ 2,8%	Groupe Maroc Telecom	1 150	1 173	- 2,0%
413	65		GVT	(69)	(6)	
639	559	+ 14,3%	Groupe Canal+	410	328	+ 25,0%
233	306	- 23,9%	Dividendes reçus de NBC Universal	233	306	- 23,9%
(130)	(128)		Holding & Corporate / Autres	(133)	(131)	
<b>8 569</b>	<b>7 799</b>	<b>+ 9,9%</b>	<b>Total Vivendi</b>	<b>5 212</b>	<b>5 237</b>	<b>- 0,5%</b>

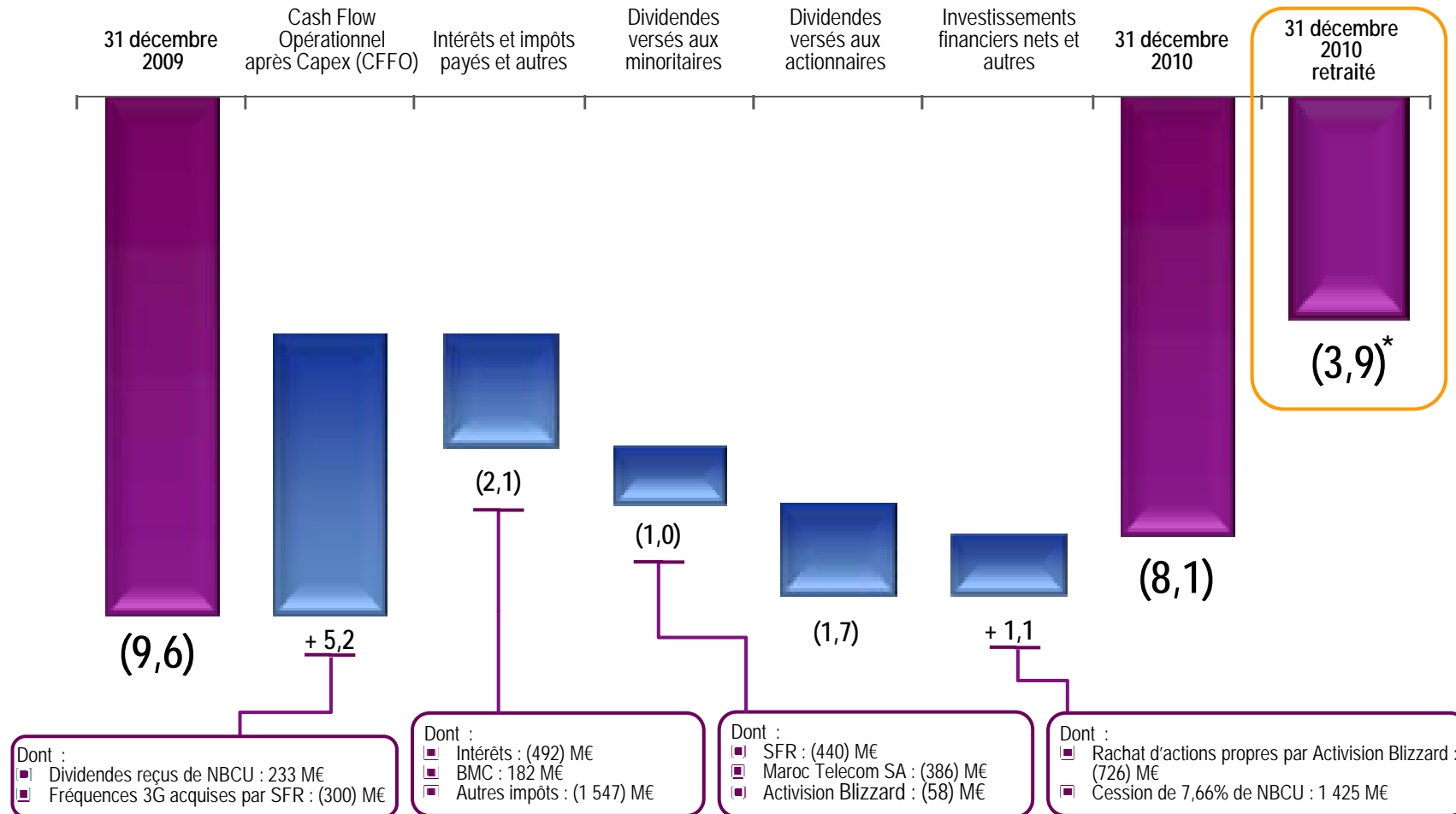
+0,7%  
hors achat de  
fréquences 3G

+5,3% hors  
achat de  
fréquences 3G  
par SFR

**Capex net : 3 357 M€**, +795 M€, du fait de l'intégration de GVT (+411 M€), de l'achat de fréquences 3G par SFR (300 M€) et de la hausse des investissements chez Groupe Maroc Telecom (+70 M€)

# Évolution de l'endettement financier net

En milliards d'euros - IFRS



\* Endettement net retraité au 31 décembre 2010 y compris le cash reçu en janvier 2011 au titre de NBC Universal (2,9 Md€) et PTC (1,25 Md€)

## Chiffre d'affaires : 3 330 M€, +9,6%

- Performance record grâce au succès des franchises clés :
  - 1<sup>er</sup> éditeur en Amérique du Nord et en Europe \*
  - *World of Warcraft: Cataclysm* lancé le 7 décembre 2010 vendu à plus de 3,3 M d'exemplaires dans le monde en 24 h et plus de 4,7 M d'exemplaires au cours du 1er mois\*\*
  - *Call of Duty: Black Ops* a réalisé plus d'1 Md\$ de ventes dans le monde à ce jour\*, soit plus de 20 M d'unités

**EBITA : 692 M€, +43%**

**Marge d'EBITA de 21%**

- Marge d'EBITA en hausse de 4,9 pts, notamment grâce à la croissance des revenus numériques en ligne à marge élevée, et au contrôle des coûts
- L'EBITA différé au bilan s'élève à 1 024 M€ au 31 décembre 2010 vs. 733 M€ au 31 décembre 2009

En millions d'euros - IFRS	2010	2009	Variation	Change constant
Chiffre d'affaires	3 330	3 038	+ 9,6%	+ 4,4%
EBITA	692	484	+ 43,0%	+ 40,7%

### Faits marquants

- A fin 2010, *World of Warcraft* comptait plus de 12 M d'abonnés dans le monde
- En 2010, Activision Blizzard a racheté ses propres actions pour un montant de 959 M\$. Vivendi détient 61% d'Activision Blizzard au 31 décembre 2010
- Le conseil d'administration d'Activision Blizzard a autorisé un nouveau programme de rachat d'actions de 1,5 Md\$ et annoncé un dividende en numéraire de 0,165 \$ par action, payable le 11 mai 2011 \*\*

### En 2011

Activision Blizzard va concentrer ses investissements sur ses principales franchises, continuer d'investir pour saisir les opportunités dans les jeux en ligne à travers le monde, et réduire son exposition aux activités à faible marge et à faible potentiel

\* Selon The NPD Group, Charttrack et GfK

\*\* Communiqué de presse d'Activision Blizzard du 9 février 2011

## Chiffre d'affaires : 4 449 M€, +2,0%

- Ventes de musique enregistrée en croissance de 1,1%
  - Principales sorties d'albums : Eminem, Taylor Swift et Masaharu Fukuyama (Japon)
  - Ventes numériques en hausse de 14% : forte croissance des téléchargements et effet de change positif en partie compensés par la baisse continue des ventes de sonneries
  - Repli continu de la demande de CD
- Ventes de produits dérivés en hausse de 28%

## EBITA : 471 M€, -19%

### Marge d'EBITA de 11%

- Evolution défavorable du mix produit
- Coûts de restructuration et dépréciations d'investissements insuffisamment performants
- Compensés par la réduction des coûts opérationnels

## Nouvelle organisation

- Sous l'impulsion de son nouveau Directeur général, Lucian Grainge, UMG a lancé une réorganisation significative. Elle se traduira notamment par 1) une optimisation des coûts ; 2) un redéploiement des ressources vers des activités prioritaires telles que l'accroissement des investissements créatifs, dont le maintien d'investissements importants dans les artistes locaux et les talents, et le soutien et le développement de nouvelles plates-formes et services numériques ; et 3) par une approche plus mondiale
- D'ici à fin 2011, les économies attendues devraient atteindre globalement 100 M€ en année pleine



UNIVERSAL MUSIC GROUP

En millions d'euros - IFRS

	2010	2009	Variation	Change constant
Chiffre d'affaires	4 449	4 363	+ 2,0%	- 3,6%
EBITA	471	580	- 18,8%	- 23,6%
dont coûts de restructuration	(60)	(59)		

## Réussites majeures

- En 2010, l'album *Recovery* d'Eminem et celui de Take That ont été respectivement n°1 des ventes aux Etats-Unis\* et au Royaume-Uni \*\*
- Vevo site n°1 de musique aux Etats-Unis avec près de 60 M de visiteurs uniques en décembre 2010. Il compte plus de 350 annonceurs et a développé des applications sur iPhone, iPod Touch, iPad et la plate-forme Android

\* Source: Soundscan

\*\* Source : OCC



## CA Services Mobiles : +4,8% hors impacts réglementaires\*

- 21,3 M de clients, dont 76% d'abonnés à 16,1 M (+8,7% en 1 an)
- 1 288 k nouveaux abonnés nets en 2010
- CA Data : +16% à 2,3 Md€ grâce à la pénétration croissante des smartphones (28% des clients SFR\*\* à fin 2010, +13 pts sur un an)

## EBITDA Mobile : 3 197 M€, -3,3%

- Croissance de la base client et du CA Data et strict contrôle des coûts
- Impact des baisses de tarif imposées par les régulateurs\* et augmentation des investissements commerciaux dans un environnement concurrentiel renforcé

En millions d'euros - IFRS

	2010	2009	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>12 577</b>	<b>12 425</b>	<b>+ 1,2%</b>
Mobile	8 930	8 983	- 0,6%
Internet Haut Débit et Fixe	3 944	3 775	+ 4,5%
Elimination intersegment	(297)	(333)	
<b>EBITDA</b>	<b>3 973</b>	<b>3 967</b>	<b>+ 0,2%</b>
Mobile	3 197	3 306	- 3,3%
Internet Haut Débit et Fixe	776	661	+ 17,4%
<b>EBITA</b>	<b>2 472</b>	<b>2 530</b>	<b>- 2,3%</b>

## CA Internet Haut Débit et Fixe : +4,5%

- 443 k nouveaux abonnés Internet Haut Débit en 2010 (plus de 30% de part de marché\*\*\*) à 4,9 M (+10%)
- 12% de croissance du CA Internet Haut Débit Grand Public
- Dynamisme de l'activité Entreprises (+5%)

## EBITDA Internet Haut Débit et Fixe : 776 M€, +8,6% hors éléments non-récurrents

- Croissance tirée par l'Internet Haut Débit
- Profits non-récurrents pour 58 M€ en 2010 (non-cash)

### Faits marquants

- Partenariat avec La Poste destiné à commercialiser une offre de téléphonie mobile (MVNO) au T2 2011
- 200 M€ de synergies de fusion réalisées en 2010. Objectif confirmé de 250-300 M€ à fin 2011
- Succès de la SFR Neufbox Evolution : plus de 200 k clients à fin février 2011

\* Baisses des terminaisons d'appel voix de 31% au 1<sup>er</sup> juillet 2009 et de 33% au 1<sup>er</sup> juillet 2010, des terminaisons d'appel SMS de 33% en février 2010 et des tarifs en itinérance

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

\*\*\* Estimation de SFR

## Chiffre d'affaires : 2 835 M€, +5,2%

- Solide performance du mobile au Maroc
  - Augmentation du parc clients (+11%) grâce à des offres innovantes à l'origine d'une baisse significative du churn
  - ARPU élevé, grâce notamment au CA non-voix (+25%)
- Poursuite de la croissance des filiales africaines
  - Croissance significative des parcs clients mobile, notamment au Mali (x2,6), au Burkina Faso (+53%) et au Gabon (+36%)
  - Forte augmentation du chiffre d'affaires, incluant l'intégration de Sotelma\*

En millions d'euros - IFRS	2010	2009	Variation	Change constant
Chiffre d'affaires	2 835	2 694	+ 5,2%	+ 4,5%
Maroc Telecom SA	2 345	2 288	+ 2,5%	+ 1,7%
Filiales	505	417	+ 21,1%	+ 20,4%
Intercos	(15)	(11)		
EBITDA	1 667	1 612	+ 3,4%	+ 2,7%
EBITA	1 284	1 244	+ 3,2%	+ 2,4%
Maroc Telecom SA	1 183	1 162	+ 1,8%	+ 1,0%
Filiales	101	82	+ 23,2%	+ 22,3%

## EBITA : 1 284 M€, +3,2%

### Marge d'EBITA de 45,3%

- Marges maintenues à un niveau élevé
- Optimisation constante des coûts au Maroc et dans les filiales
- Poursuite d'un important programme d'investissements au Maroc et dans les filiales

## Faits marquants

- Clients au 31 décembre 2010, +19% sur 1 an :
  - Mobile : 23,7 M
  - Dont Internet Mobile 3G au Maroc : 549 k (x3,2 sur 1 an)
  - Fixe et Internet ADSL : 2,1 M
- Proposition de distribuer l'intégralité du résultat distribuable, soit un dividende global d'environ 828 M€\*\*, payable en numéraire à partir du 31 mai 2011

\* Opérateur historique du Mali détenu à 51% et consolidé globalement depuis le 1<sup>er</sup> août 2009

\*\* Sur la base d'un taux de change MAD/EUR de 11,23



## Chiffre d'affaires net : 2 429 MBRL\*, +43% (+71% en €)\*\*

- Hausse du chiffre d'affaires en 2010 : extension de la couverture géographique, lancement de nouveaux produits, volume important de bundles avec ARPU supérieur, fidélité des clients (baisse du churn)
  - +81% pour le CA Internet Haut Débit, +34% pour le CA Voix
  - CA par ligne Internet Haut Débit à 58 BRL vs. 50 BRL en 2009
  - 1,095 k abonnés haut débit dont 64% à 10Mbits/s ou plus (vs. 39% en déc. 2009)
  - 49% des ventes brutes d'Internet Haut Débit à 15 Mbits/s en déc. 2010
  - Débit moyen des abonnés de GVT de 8,6 Mbits/s (11,9 Mbits/s pour les ventes de janvier 2011) vs. 1,3 Mbits/s pour la moyenne nationale\*\*\*\*
- Accélération de l'expansion géographique :
  - 13 villes lancées en 2010 (incl. dans les états de Rio de Janeiro et de São Paulo), soit un total de 97 villes couvertes
  - La part du CA Grand Public en dehors de la Région II (région historique) atteint 25% vs. 13% en 2009, reflétant le succès du déploiement.

## EBITDA ajusté \*\* : 1 003 MBRL\*, +53 % (+80% en €)\*\*

### EBITDA ajusté \*\* : marge de 41%, +3 pts

- Amélioration du mix produits (proportion plus forte du CA data)
- Optimisation constante des coûts (liasons louées et créances douteuses)
- Economies d'échelle
- Taux d'utilisation du réseau de 57% en 2010 vs. 53% en 2009

### En millions de BRL – GAAP brésilien

	2010	2009	Variation
Chiffre d'affaires net	2 429	1 699	+ 43,0%
EBITDA ajusté	1 003	656	+ 52,9%
Marge d'EBITDA ajusté	41,3%	38,6%	+ 2,7 pts
EBITA ajusté	642	297	+ 116,2%
Marge d'EBITA ajusté	26,4%	17,5%	+ 8,9 pts

### En millions de EUR – IFRS\*\*\*

	2010	2009	Variation
Chiffre d'affaires	1 029	601	+ 71,2%
EBITDA	431	240	+ 79,6%
Marge d'EBITDA	41,9%	39,9%	+ 2,0 pts
EBITA	277	114	+ 143,0%
Marge d'EBITA	26,9%	19,0%	+ 7,9 pts

### Ventes nettes et Lignes en Service

	2010	2009	Variation
Ventes Nettes (en milliers)	1 416	916	+ 54,6%
Grand public & PME	950	617	+ 54,0%
Voix	544	390	+ 39,5%
Data	406	227	+ 78,9%
Entreprises	466	299	+ 55,9%
Lignes en service (en milliers)	4 232	2 816	+ 50,3%
Grand public & PME	3 035	2 085	+ 45,6%
Entreprises	1 197	731	+ 63,7%

\* En BRL et normes comptables brésiliennes

\*\* L'EBITDA ajusté est calculé comme étant le résultat net de la période hors impôts sur les résultats, produits et charges financières, amortissements et dépréciations, résultat de cessions ou de transferts d'immobilisations, résultat exceptionnel et charges liées aux stock-options. L'EBITA ajusté correspond à l'EBITDA ajusté moins les amortissements.

\*\*\* Pro Forma IFRS considérant l'acquisition de GVT par Vivendi au 1<sup>er</sup> janvier 2009

\*\*\*\* Source: Akamai janvier 2011



## Chiffre d'affaires : 4 712 M€, +3,5%

- Croissance forte du portefeuille de Canal+ France : +335 k abonnements, et franchissement du seuil de 11 M d'abonnements
  - +151 k abonnements nets en France métropolitaine
  - Taux de churn par abonné numérique en baisse à 11,0% en 2010 contre 12,3% en 2009 en France métropolitaine
  - Excellente performance commerciale de Canal+ Overseas, en Afrique et dans les territoires d'outre-mer
- ARPU par abonné en hausse de 1,6 € à 46,3 € en France métropolitaine, grâce à l'augmentation des tarifs, aux montées en gamme et à la croissance des ventes d'options (HD, deuxième décodeur, enregistrement HD, Foot+...) tirée par le déploiement de la nouvelle génération de décodeur

## EBITA : 690 M€, +5,8%

- Succès commerciaux et contrôle permanent des coûts d'exploitation conduisant à une bonne performance en France métropolitaine
- Résultat en baisse chez StudioCanal lié à des effets de calendrier
- Lancement au Vietnam

*En millions d'euros - IFRS*

	2010	2009	Variation	Change constant
Chiffre d'affaires	4 712	4 553	+ 3,5%	+ 2,9%
Dont Canal+ France	3 956	3 837	+ 3,1%	
EBITA	690	652	+ 5,8%	+ 5,4%
Dont Canal+ France	616	555	+ 11,0%	

## Principales initiatives

- Groupe Canal+ et Orange ont annoncé leur projet de création d'une joint venture afin de fusionner Orange Cinema Series et TPS Star
- Finalisation avec succès de la migration numérique : 687 k abonnés migrés en 2 ans
- Lancement de la web TV Canal+



**vivendi**

## Les plus belles émotions du numérique

N° 1 mondial des jeux vidéo

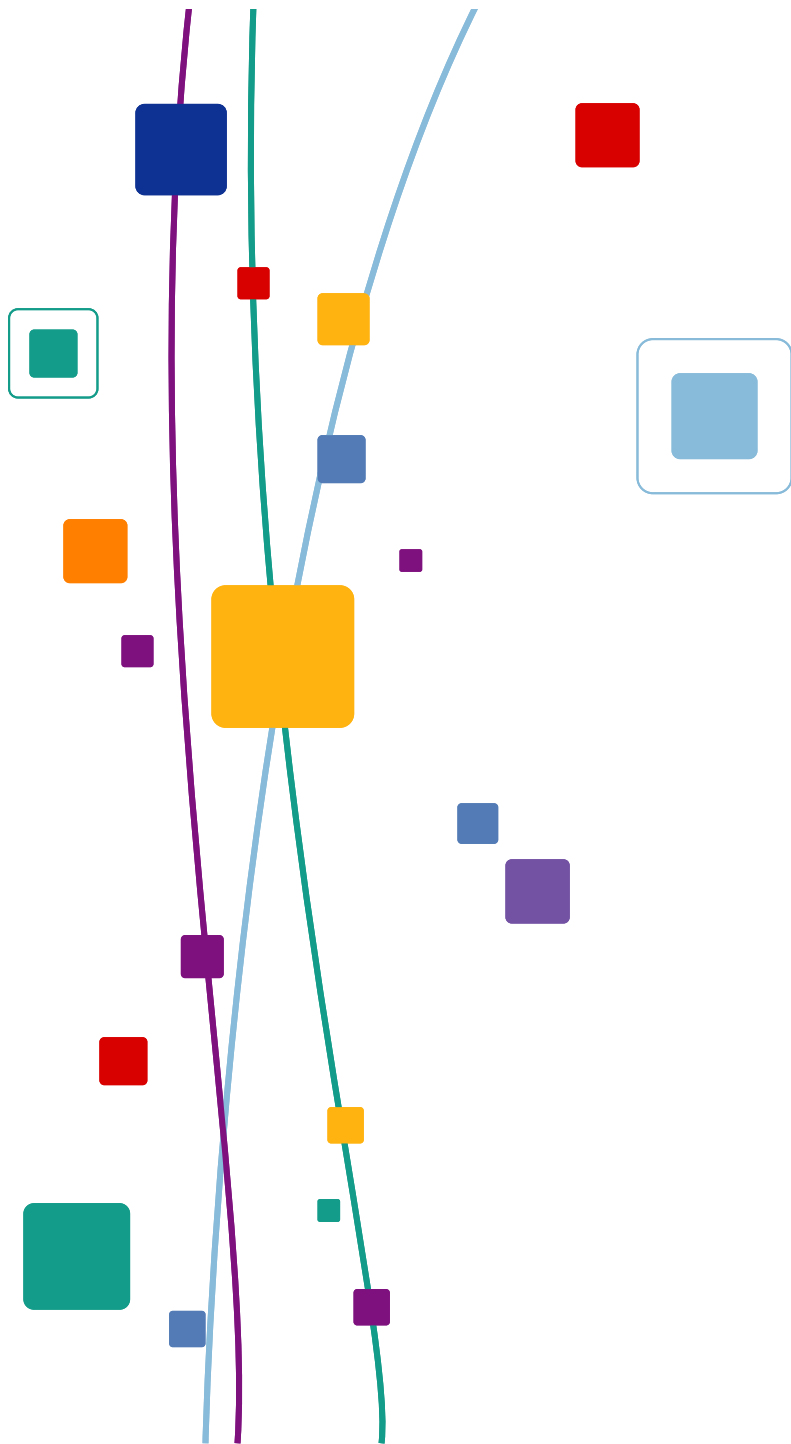
N° 1 mondial de la musique

N° 1 français des télécoms alternatifs

N° 1 marocain des télécoms

N° 1 brésilien des télécoms alternatifs

N° 1 français de la télévision payante



**vivendi**

GVT  
*Stratégie et Perspectives*



## Marché et stratégie : Activité Télécoms

GVT est un fournisseur de services de communications fixes et de divertissement pour les foyers à hauts revenus et les entreprises du Brésil<sup>1</sup>

### Le marché des Télécoms

- Le marché de l'Internet haut débit fixe devrait atteindre 34 M d'abonnés en 5 ans vs. 13 M aujourd'hui<sup>2</sup>, soit +21% par an en moyenne
- Le marché de la téléphonie fixe devrait rester stable à 42 M d'abonnés dans les 5 prochaines années<sup>2</sup>

### Orientations stratégiques de l'activité Télécoms

- Extension de la couverture géographique du réseau sur les marchés clés<sup>1</sup>, consolidation de la présence à São Paulo et Rio de Janeiro, et objectif de 80 villes supplémentaires couvertes dans les 5 ans à venir, dont 12 grandes villes (à comparer à 97 villes fin 2010, dont 35 grandes villes)
- Dans les 5 prochaines années, le marché cible de GVT<sup>1</sup> devrait s'accroître de 12,3 M à 25,3 M d'adresses<sup>3</sup> et la part de marché dans le marché cible est attendue à 19% vs. 10% en 2010 (et 8,7% en 2009).
- Maintien de l'avantage concurrentiel de GVT avec des débits ultra-rapides à des tarifs très compétitifs, en capitalisant sur son réseau, le plus moderne du Brésil. Notre objectif : un prix de ~100 BRL (44€) pour un débit de 35 Mbits/s dans les 12 prochains mois (contre 199,90 BRL, soit 88 € actuellement) et un prix abordable pour un débit de 50 Mbits/s en 2012-2013 (contre actuellement 299,90 BRL, soit 133€)
- Introduction de nouveaux services haut débit à valeur ajoutée et augmentation de leur pénétration dans la base clients (musique, pack de sécurité, sauvegarde en ligne, jeux, etc.)
- Poursuite d'une qualité de service premium. Selon l'étude Gallup, GVT a le plus haut niveau d'engagement client : le taux de churn mensuel a ainsi diminué de 0,5 pt en 2010 et a atteint son plus bas niveau historique.
- En 2011-2012, GVT continuera à bénéficier de l'opportunité offerte par la lente amélioration des réseaux des opérateurs historiques. Cependant à moyen terme, nous nous attendons à une concurrence accrue. GVT dispose d'avantages concurrentiels durables, qui maintiendront la supériorité de la valeur de son offre (débits ultra-rapides, expérience client plus riche et excellent rapport qualité-prix)

1- Foyers des classes sociales moyennes et aisées A, B, C

2- Source: Teleco, ABTA, Pay-TV Survey

3- Source: estimation de GVT sur la base des indicateurs sociaux fournis par l'IBGE (Institut Brésilien de Géographie et Statistiques)



## Marché et stratégie : Activité Télévision à péage

### Le marché de la Télévision à péage

- Le marché de la TV à péage devrait presque doubler de taille dans les 5 prochaines années pour atteindre 18 M d'abonnés<sup>1</sup>
- La pénétration<sup>2</sup> de la TV payante au Brésil est de 13% (une des plus basses d'Amérique Latine, à comparer à 28% au Mexique et à 58% en Argentine), et devrait atteindre 29% dans les 5 ans à venir
- Le marché est encore fortement concentré autour de 2 acteurs (représentant 70% de parts de marché)

### Orientations stratégiques des activités de Télévision à péage de GVT

- GVT sera la 1<sup>ère</sup> entreprise au Brésil à utiliser la technologie IPTV (modèle hybride combinant satellite et IPTV), grâce à laquelle elle offrira un service innovant avec une proposition de valeur attractive :
  - Une vaste offre de chaînes HD et des possibilités d'enregistrement numérique / multi-équipement, incluses dans les tarifs de base pour la première fois au Brésil
  - Des services interactifs uniques (VoD, Catch up TV, etc.) ainsi que des applications « over-the-net » (YouTube, Facebook, Twitter, etc.)
  - La bibliothèque VoD la plus complète du marché avec environ 3 000 heures de contenus
  - Une interface graphique HD des plus modernes et facile d'utilisation (EPG)
  - Une stratégie de compétitivité tarifaire pour les offres triple-play

L'introduction d'une offre de TV à péage au 2<sup>ème</sup> semestre 2011 va également consolider la position de GVT dans le segment des Télécoms fixes

1- Source: Teleco, ABTA, Pay-TV Survey

2- Pénétration sur le nombre total de foyers et collectivités (hôtels, centres de conférences, etc) sur la base du taux d'accès partagés



## Environnement économique et perspectives de marchés

- Environnement macroéconomique stable
- Le Brésil devrait être la 5<sup>ème</sup> puissance mondiale dans 5 ans<sup>1</sup>. Le PIB par habitant devrait être de ~10 k\$ en 2010 vs. 6 k\$ en 2006<sup>2</sup>
- Dans les 5 prochaines années, la proportion de foyers de classes sociales ABC dans l'ensemble des foyers devrait passer de 82% à 86%, et le nombre de foyers ABC devrait passer de 41 millions à 49 millions<sup>3</sup> (soit +29 millions de personnes)
- D'ici 2015, 17 millions de jeunes (actuellement entre 15 et 20 ans) vont devenir de nouveaux consommateurs<sup>3</sup>
- Le nombre d'entreprises devrait atteindre 7 millions en 5 ans<sup>3</sup> (vs. 6 millions aujourd'hui)
- Le Brésil connaît actuellement les symptômes d'une économie à croissance rapide : engorgement des infrastructures, manque de main-d'œuvre qualifiée et menaces de l'inflation
- Poursuite de la forte demande pour les services d'Internet/haut débit fixes et de télévision payante. En 2010, le nombre d'abonnés à l'Internet fixe a crû de 16% (de 11 à 12,8 millions) et ceux à la télévision payante de 31% (de 7,5 à 9,8 millions)<sup>4</sup>

1- Source : FMI

2- Source : IBGE pour 2006 et estimation des principales banques pour 2010

3- Source : Target/IPC Maps (Brasil em Foco)

4- Source : Teleco, ABTA, Pay-TV Survey. Les chiffres du haut débit sont relatifs au 3<sup>ème</sup> trimestre



## Perspectives à moyen terme et objectifs 2011

### Perspectives à moyen terme pour les Télécoms\*

- Fixe et Internet Haut Débit : prévision de CA 2014 dépassant 2,5x CA 2010, soit plus de 6 milliards de BRL, avec une marge d'EBITDA supérieure à 40%
- Free cash flow (EBITDA – Capex) prévu à l'équilibre en 2012 et positif en 2013

### Perspectives à moyen terme pour la Télévision à péage \*

- Le CA TV à péage devrait être significatif dès 2012 et croître plus rapidement que le CA Télécoms pendant les 5 prochaines années
- Pas de guidance sur la TV à péage avant la publication des résultats 2011

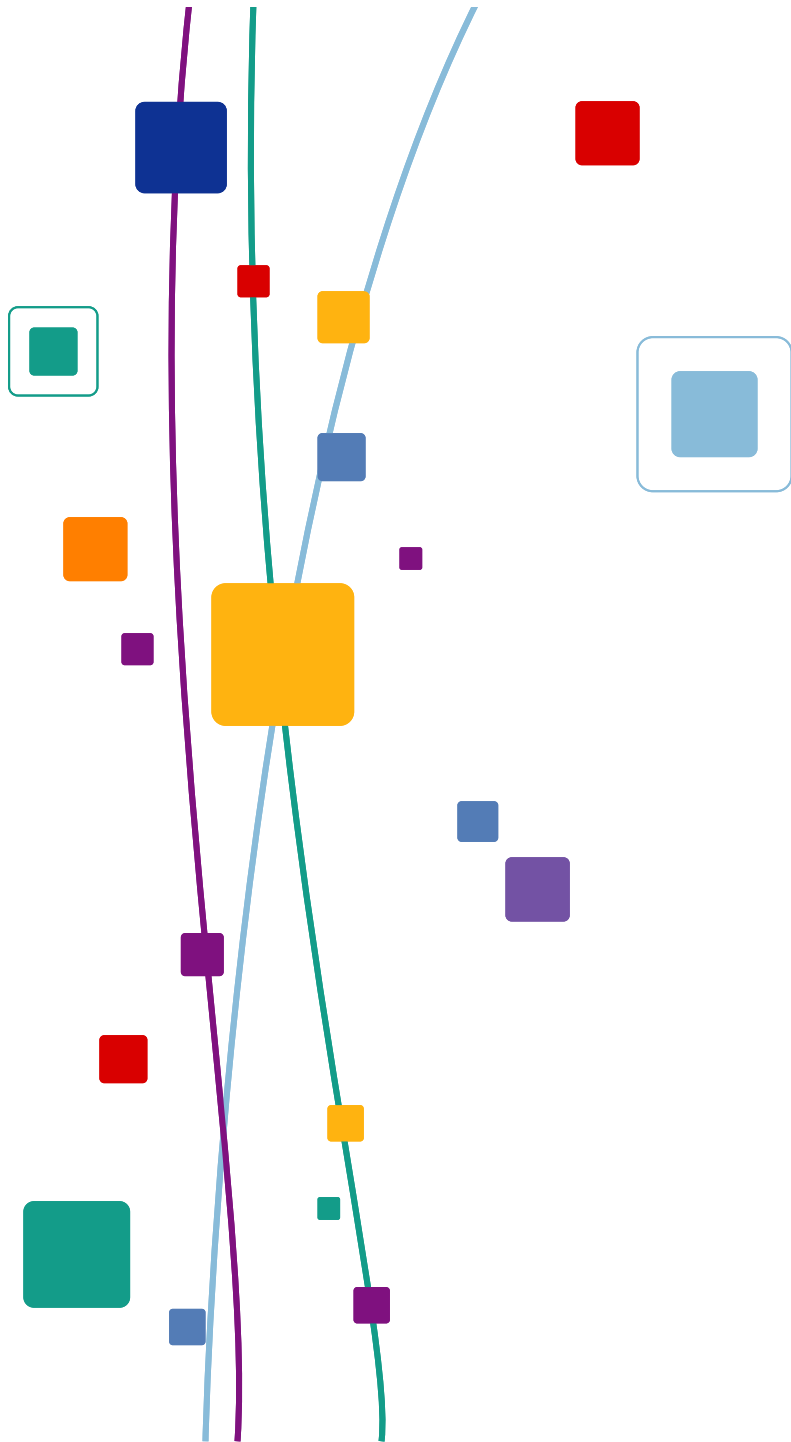
### Perspectives à moyen terme pour GVT\*

- Marge d'EBITDA consolidée de l'ordre de 40% pendant les 5 prochaines années

### Objectifs 2011\*

- Croissance du chiffre d'affaires de 35% à 40% à change constant
- Marge d'EBITDA d'environ 40% (malgré le lancement de l'activité de TV payante)
- Capex d'environ 1,8 milliards de BRL, dont 200 millions de BRL pour la TV payante

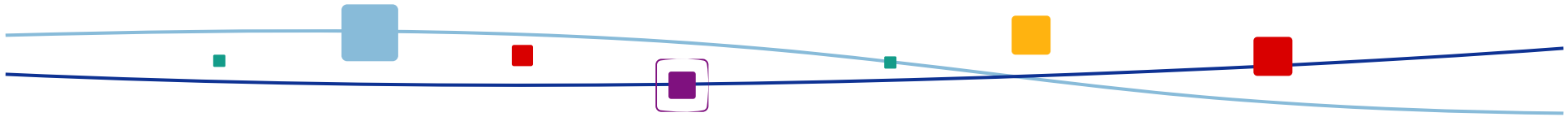
\* En normes IFRS



**vivendi**

Annexes





100%



UNIVERSAL MUSIC GROUP

N°1 mondial de la musique

100%/80%



CANAL+ GROUPE

N°1 de la télévision payante en France

56%



SFR

N°1 des télécoms alternatifs en France

53%\*



Maroc Telecom

N°1 des télécoms au Maroc

61%\*



ACTIVISION | BLIZZARD™

N°1 mondial des jeux vidéo

100%



GVT

N°1 des opérateurs haut débit alternatifs au Brésil

\* Au 31 décembre 2010, sur la base des actions en circulation

### US non-GAAP\*

<i>En millions de dollars</i>	2010	2009	Variation
Activision	2 769	3 156	-12,3%
Blizzard	1 656	1 196	38,5%
Distribution	378	423	-10,6%
<b>Chiffre d'affaires net</b>	<b>4 803</b>	<b>4 775</b>	<b>+ 0,6%</b>
Activision	511	663	-22,9%
Blizzard	850	555	53,2%
Distribution	10	16	-37,5%
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>1 371</b>	<b>1 234</b>	<b>+ 11,1%</b>

### IFRS

<i>En millions d'euros</i>	2010	Change constant vs. 2009
Activision	2 002	+ 5,5%
Blizzard	1 046	+ 7,1%
Distribution	282	- 10,8%
<b>Chiffre d'affaires net</b>	<b>3 330</b>	<b>+ 4,4%</b>
Activision	187	x 3,7
Blizzard	498	+ 11,9%
Distribution	7	- 30,9%
<b>EBITA</b>	<b>692</b>	<b>+ 40,7%</b>

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

Chiffre d'affaires net	3,9 Md\$
Bénéfice par action (dilué)	0,70 \$

\* Voir page 49 pour les définitions et les avertissements. Informations présentées le 9 février 2011 et qui s'entendent à cette date. Cf. supports de présentation des résultats 2010 d'Activision Blizzard du 9 février 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>		2010
<b>Chiffre d'affaires net non-GAAP</b>		
	Chiffre d'affaires net non-GAAP	4 803 \$
	Variation des produits constatés d'avance (a)	(356) \$
	<b>Chiffre d'affaires net en US GAAP tel que publié par Activision Blizzard</b>	<b>4 447 \$</b>
<b>Réconciliation US GAAP et IFRS</b>		
	Réconciliation US GAAP et IFRS	-
<b>IFRS</b>	<b>Chiffre d'affaires net en IFRS (en millions de dollars)</b>	<b>4 447 \$</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>3 330 €</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

2010

En millions

<b>Résultat opérationnel non-GAAP</b>	<b>1 371 \$</b>
Variation des produits constatés d'avance et des coûts de vente associés (a)	(319) \$
Rémunérations fondées sur des instruments de capitaux propres (b)	(131) \$
Charges de restructuration	(3) \$
Dépréciations des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises	(326) \$
Amortissements des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises et autres ajustements liés à l'affectation du coût d'acquisition	(123) \$
<b>Résultat opérationnel en US GAAP tel que publié par Activision Blizzard</b>	<b>469 \$</b>

<b>Réconciliation US GAAP et IFRS</b>	<b>38 \$</b>
Rémunérations fondées sur des instruments de capitaux propres (b)	7 \$
Dépréciations des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises	31 \$
Amortissements des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises	6 \$
Charges de restructuration	-
Autres	(6) \$

<b>Résultat opérationnel en IFRS</b>	<b>507 \$</b>
Dépréciations des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises	295 \$
Amortissements des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises	123 \$
<b>EBITA en IFRS (en millions de dollars)</b>	<b>925 \$</b>
Conversion en euros des données en dollars	
<b>EBITA en IFRS (en millions d'euros), tel que publié par Vivendi</b>	<b>692 €</b>

Se reporter à la page 49 pour les définitions

(a) Se reporter à la page 35

(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

## Musique enregistrée : meilleures ventes\*

2010	Millions d'unités*	2009	Millions d'unités*
Eminem	6,0	Black Eyed Peas	5,4
Lady Gaga - The Fame Monster	4,8	Taylor Swift	4,7
Taylor Swift	4,3	Lady Gaga - The Fame	4,6
Rihanna	3,0	U2	4,3
Justin Bieber - My World 2.0	3,0	Andrea Bocelli	3,7
<b>Top 5 Artistes</b>	<b>~21,1</b>	<b>Top 5 Artistes</b>	<b>~22,7</b>



UNIVERSAL MUSIC GROUP

## Programme de sorties 2011\*\*

Lady Gaga	Dr Dre
Justin Bieber	Lil Wayne
U2	Jessie J
Kanye West / Jay Z	Mumford & Sons
Florence & the Machine	Bon Jovi
Drake	Andrea Bocelli
Nelly Furtado	American Idol
Ayo	M (Live)
Mary J Blige	

## En millions d'euros

	2010	Change constant vs. 2009
Ventes physiques	2 128	- 10,3%
Ventes numériques	1 033	+ 7,5%
Redevances et autres	415	- 0,3%
<b>Musique enregistrée</b>	<b>3 576</b>	<b>- 4,6%</b>
Edition musicale	662	- 4,7%
Services aux artistes et merchandising	252	+ 10,1%
Elimination des opérations intersegment	(41)	
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>4 449</b>	<b>- 3,6%</b>
Musique enregistrée	266	- 34,0%
Edition musicale	199	- 8,0%
Services aux artistes et merchandising	6	
<b>EBITA</b>	<b>471</b>	<b>- 23,6%</b>

\* Ventes d'albums sur supports physiques et numériques

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

**MOBILE**

	2010	2009	Variation
Clients (en '000)*	21 303	20 395	+ 4,5%
Proportion de clients abonnés*	75,6%	72,6%	+ 3,0 pts
Clients 3G (en '000)*	9 663	8 386	+ 15,2%
Part de marché en base clients (%)*	33,1%	33,1%	-
Part de marché réseau (%)	35,0%	34,8%	+ 0,2 pt
ARPU mixte sur 12 mois glissants (€/an)**	410	418	- 1,9%
ARPU abonnés sur 12 mois glissants (€/an)**	506	532	- 4,9%
ARPU prépayés sur 12 mois glissants (€/an)**	155	164	- 5,5%
Coût d'acquisition en % du C.A. services mobiles	7,0%	7,4%	- 0,4 pt
Coût de rétention en % du C.A. services mobiles	8,7%	7,6%	+ 1,1 pt

**INTERNET HAUT DEBIT ET FIXE**

Clients Internet haut débit (en '000)	4 887	4 444	+ 10,0%
Part de marché en base clients ADSL (%)	24,3%	23,6%	+ 0,7 pt

\* Hors clients MVNO qui sont estimés à environ 1 256k fin décembre 2010 contre 1 039 k fin décembre 2009

\*\* 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).



## SFR – Détail du chiffre d'affaires

*IFRS - en millions d'euros*

Chiffre d'affaires services mobiles

*Dont chiffre d'affaires données mobile*

Ventes d'équipement, nettes

**Activité Mobile**

**Activité Internet haut débit et fixe**

Elimination des opérations intersegment

**Chiffre d'affaires total**

2010

2009

Variation

8 420

8 510

- 1,1%

2 335

2 021

+ 15,5%

510

473

+ 7,8%

**8 930**

**8 983**

**- 0,6%**

**3 944**

**3 775**

**+ 4,5%**

(297)

(333)

**12 577**

**12 425**

**+ 1,2%**

## Maroc Telecom SA



<i>En milliers (sauf indications contraires)</i>	2010	2009
Nombre de clients mobiles	16 890	15 272
% Clients prépayés	95,2%	95,5%
ARPU (€/mois)	8,3	8,7
Nombre de lignes fixes	1 231	1 234
Parc Internet	497	471

## Filiales africaines

<i>En milliers</i>	31 déc. 2010	31 déc. 2009
<b>Mauritanie</b>		
Nombre de clients mobiles	1 576	1 335
Nombre de lignes fixes*	41	41
Parc Internet*	7	6
<b>Burkina Faso</b>		
Nombre de clients mobiles	2 397	1 569
Nombre de lignes fixes	144	152
Parc Internet	28	23
<b>Gabon</b>		
Nombre de clients mobiles	699	513
Nombre de lignes fixes	27	36
Parc Internet	22	20
<b>Mali</b>		
Nombre de clients mobiles	2 162	818
Nombre de lignes fixes	79	65
Parc Internet	20	7

\* Opération de fiabilisation du parc fin 2009





<i>En milliers</i>	31 déc. 2010	31 déc. 2009	Variation
<b>Nombre de lignes raccordées</b>	5 065	3 380	+ 49,9%
<b>Nombre de lignes en service (LIS)</b>	4 232	2 816	+ 50,3%
<b>Grand public &amp; PME</b>	3 035	2 085	+ 45,6%
Voix	1 940	1 396	+ 39,0%
Internet Haut Débit	1 095	689	+ 58,9%
Offres ≥ 10 Mbits/s	64%	39%	+ 25,0 pts
<b>Entreprises</b>	1 197	731	+ 63,7%

<i>En millions de reals brésiliens*</i>	2010	2009	Variation
<b>Voix</b>	1 553	1 159	+ 34,0%
<b>Services de Nouvelle Génération</b>	876	540	+ 62,2%
Entreprises Data	207	156	+ 32,7%
Internet Haut Débit	622	345	+ 80,3%
Voix sur IP	47	39	+ 20,5%
<b>Chiffre d'affaires net</b>	2 429	1 699	+ 43,0%
Région II	71%	81%	-10 pts
Région I & III	29%	19%	+10 pts

<i>En milliers</i>	2010	2009	Variation
<b>Ventes Nettes</b>	1 416	916	+ 54,6%
<b>Grand public &amp; PME</b>	950	617	+ 54,0%
Voix	544	390	+ 39,5%
Internet Haut Débit	406	227	+ 78,9%
<b>Entreprises</b>	466	299	+ 55,9%

<i>En reals brésiliens par mois</i>	2010	2009	Variation
<b>CA par ligne Voix grand public</b>	67,0	69,6	- 3,7%
<b>CA par ligne Haut Débit grand public</b>	57,6	49,9	+ 15,4%

Les chiffres 2009 de nombres de lignes en service (LIS) ont été ajustés pour tenir compte des reclassifications opérées au T2 2010 entre le segment Grand Public et PME et le segment Entreprises.

\* En normes comptables brésiliennes

<i>En milliers</i>	31 déc. 2010	31 déc. 2009	Variation
Portefeuille de Groupe Canal+	12 709	12 365	+ 344
dont Canal+ France*	11 058	10 723 <sup>***</sup>	+ 335
dont International**	1 651	1 642	+ 9

	31 déc. 2010	31 déc. 2009	Variation
En France Métropolitaine			
Churn par abonné numérique	11,0%	12,3%	- 1,3 pt
ARPU par abonné	46,3 €	44,7 €	+ 1,6 €

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

\*\* Pologne, Vietnam

\*\*\* A compter de 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 l'exercice 2009 est homogène : le parc d'abonnements a été corrigé de 106k à la baisse par rapport aux données historiques publiées

## EBITA T4

En millions d'euros - IFRS

	T4 2010	T4 2009	Variation	Change constant
Activision Blizzard	6	78	- 92,3%	- 92,6%
Universal Music Group	227	311	- 27,0%	- 31,3%
SFR	490	544	- 9,9%	- 9,9%
Groupe Maroc Telecom	342	339	+ 0,9%	- 0,6%
GVT	108	20		
Groupe Canal+	(70)	(102)	+ 31,4%	+ 30,8%
Holding & Corporate / Autres	(47)	(45)		
<b>Total Vivendi</b>	<b>1 056</b>	<b>1 145</b>	<b>- 7,8%</b>	<b>- 10,4%</b>

Impact rétroactif au 1<sup>er</sup> janvier 2010 de l'allongement de la durée d'amortissement de certains actifs pour +38 M€

Consolidation de Sotelma (Mali) chez Groupe Maroc Telecom depuis le 1<sup>er</sup> août 2009 et de GVT depuis le 13 novembre 2009



## Chiffre d'affaires

<i>En millions d'euros - IFRS</i>	2010	2009	Variation	Change constant
Activision Blizzard	3 330	3 038	+ 9,6%	+ 4,4%
Universal Music Group	4 449	4 363	+ 2,0%	- 3,6%
SFR	12 577	12 425	+ 1,2%	+ 1,2%
Groupe Maroc Telecom	2 835	2 694	+ 5,2%	+ 4,5%
GVT	1 029	104		
Groupe Canal+	4 712	4 553	+ 3,5%	+ 2,9%
Activités non stratégiques et autres, et élimination des opérations intersegment	(54)	(45)		
<b>Total Vivendi</b>	<b>28 878</b>	<b>27 132</b>	<b>+ 6,4%</b>	<b>+ 4,2%</b>

Consolidation de Sotelma (Mali) chez Groupe Maroc Telecom depuis le 1<sup>er</sup> août 2009 et de GVT depuis le 13 novembre 2009



## Quote-part dans le résultat net des sociétés mises en équivalence

*En millions d'euros – IFRS  
(sauf mention contraire)*

Quote-part dans le résultat net des  
sociétés mises en équivalence

dont NBC Universal en €  
NBC Universal en \$

2010

2009

Variation

195

171

+ 14,0%

201

178

+ 12,9%

267 \$

249 \$

+ 7,2%



## Coût du financement

*En millions d'euros – IFRS  
(sauf mention contraire)*

	2010	2009
<b>Coût du financement</b>	<b>(492)</b>	<b>(458)</b>
Charges d'intérêt sur les emprunts	(521)	(486)
Coût moyen de la dette financière brute (%)	4,09%	4,75%
Dette financière brute moyenne (en milliards d'euros)	12,7	10,2
Produits d'intérêt des placements de la trésorerie	29	28
Rémunération moyenne des placements (%)	0,88%	0,92%
Encours moyen des placements (en milliards d'euros)*	3,3	3,0

\* Dont trésorerie nette d'Activision Blizzard au 31 décembre 2010 : 2,6 Md€

## Impôts

En millions d'euros – IFRS

	2010		2009	
	Résultat net ajusté	Résultat net	Résultat net ajusté	Résultat net
<b>Bénéfice Mondial Consolidé</b>	577	574	181	473
Impôts courants : économie de l'année n	577	577	181	181
Impôts différés : variation de l'économie attendue (année n+1 / année n)	-	(3)	-	292
<b>Charge d'impôt</b>	(1 834)	(1 616)	(928)	(1 148)
- dont économie d'impôt courant liée à l'utilisation par SFR des déficits ordinaires reportables de Neuf Cegetel	76	76	750	750
- dont reversement de l'actif d'impôt différé lié à l'utilisation des déficits reportables de Neuf Cegetel par SFR	-	(76)	-	(750)
<b>Impôt sur les résultats</b>	(1 257)	(1 042)	(747)	(675)
<b>Impôts (payés) / reçus en numéraire</b>	(1 365)		(137)	
- dont Bénéfice Mondial Consolidé	182		435	

**Résultat opérationnel ajusté (EBITA)** : 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 amortissement des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises et dépréciations des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises.

**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, 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 dépréciations des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises, l'amortissement des actifs incorporels liés aux regroupements d'entreprises, 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 le retournement des passifs d'impôts afférent à des risques éteints sur la période et la reprise d'impôt différé liée à l'utilisation des déficits reportables de Neuf Cegetel par SFR et de GVT).

**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** : au 31 décembre 2009, Vivendi a modifié sa définition de l'endettement financier net, qui prend désormais en compte certains actifs financiers de gestion de trésorerie dont les caractéristiques (particulièrement la maturité de 12 mois au maximum) ne répondent pas strictement à celles des équivalents de trésorerie, tels que définis par la recommandation de l'AMF et la norme IAS 7. 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 - définitions

### Mesures à caractère non-strictement comptable « US 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 « US GAAP ») ou excluent (mesures à caractère non-strictement comptable, « US non-GAAP ») les éléments suivants : l'impact du changement de chiffre d'affaires net différé et coûts des ventes afférents de certains jeux présentant des fonctionnalités en ligne, le coût des rémunérations fondées sur des instruments de capitaux propres, les activités non-stratégiques, les coûts liés au regroupement d'Activision et de Vivendi Games (dont les coûts liés à la transaction, l'intégration et les restructurations), les dépenses relatives à la restructuration d'Activision Publishing, l'amortissement et la dépréciation des immobilisations incorporelles liées aux regroupements d'entreprises, ainsi que les effets d'impôts associés.

### Perspectives – Avertissement juridique

Les perspectives d'Activision Blizzard sont basées sur des hypothèses concernant les ventes des produits de l'entreprise et les calendriers de sorties, le succès et la politique tarifaire des nouveaux produits, sujets à des risques et des incertitudes significatives, y compris un possible déclin dans la demande globale de jeux vidéo et la demande pour les produits du groupe, la dépendance de l'industrie des jeux vidéos et de la société vis à vis d'un nombre de plus en plus limité de franchises à succès qui génèrent un pourcentage disproportionné de chiffre d'affaires et profits, la capacité de la société à anticiper l'évolution des préférences des consommateurs pour les genres, tels que la musique et les jeux occasionnels, ainsi que la concurrence. Les conditions macroéconomiques actuelles ainsi que la situation du marché des jeux vidéo augmentent ces risques et ces incertitudes.

Les perspectives du groupe sont aussi sujettes à d'autres risques et incertitudes dont les litiges et coûts associés, les fluctuations des taux de change et des taux d'impôts, les risques de contreparties liés aux clients, bailleurs de licences et fabricants. Compte tenu de ces facteurs et d'autres, les résultats réels pourraient différer significativement des perspectives présentées dans ce document.



## 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>

**vivendi**

Présentation Investisseurs – Mars 2015 50



## 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 à l'impact anticipé de certains litiges en cours. 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. Le présent communiqué de presse 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.*