

LETTRE

vivendi

SEPTEMBRE
2014

À NOS ACTIONNAIRES



VINCENT BOLLORÉ
PRÉSIDENT
DU CONSEIL
DE SURVEILLANCE

**ARNAUD
DE PUYFONTAINE**
PRÉSIDENT
DU DIRECTOIRE

VIVENDI, UN GROUPE INDUSTRIEL INTÉGRÉ DANS **LES MÉDIAS** ET **LES CONTENUS**

Le projet de cession de GVT, la filiale brésilienne de télécoms de Vivendi, met fin au recentrage du groupe décidé il y a plus de deux ans. Avec les ventes de SFR et Maroc Telecom ainsi que l'annonce de celle de GVT, l'activité de Vivendi est repositionnée sur les médias et les conte-

**Des alliances
permettant
la distribution
des contenus**

nus où il compte des positions de leader. Il garde toutefois des participations minoritaires dans les télécoms qui pourront lui permettre d'augmenter la distribution de ses produits. Groupe industriel intégré, son développement sera ainsi forgé par de la croissance organique, des partenariats étroits entre ses filiales et des alliances permettant de diffuser plus encore ses contenus.

Les modes de distribution des contenus musicaux et audiovisuels ont résolument évolué au cours des dernières années. Leur consommation passe aujourd'hui par le numérique et

notamment par les multiples plateformes d'internet. Dans ce nouvel environnement, les frontières entre les différents médias se sont diluées. Nos activités ont davantage de points en commun. Elles vont pouvoir plus encore travailler ensemble. Le numérique, qui n'a pas de frontières, nous aidera également à accroître notre présence dans les pays en développement et dopera notre croissance totale.

Le recentrage des activités va permettre de rétablir la situation financière de Vivendi, lui donnant d'importants moyens pour se renforcer dans les contenus. Face aux géants comme Disney et Warner, notre groupe a besoin de capacités financières renforcées. Il continuera d'envisager des retours aux actionnaires si sa trésorerie le lui permet et ses projets lui en laissent la possibilité.

C'est avec une grande conviction et avec de grandes ambitions que nous avons pris la Direction de Vivendi en juin. Nous souhaitons les partager avec vous, tout en vous remerciant de votre fidélité pour le groupe. ■



Hervé Philippe
Directeur financier

Les bonnes performances opérationnelles de Groupe Canal+, d'Universal Music Group et de GVT ainsi que le recul des frais financiers liés aux remboursements anticipés d'emprunts obligataires ont soutenu la rentabilité nette de Vivendi au premier semestre 2014.

LÉGÈRE CROISSANCE ORGANIQUE DU RÉSULTAT OPÉRATIONNEL AJUSTÉ AU PREMIER SEMESTRE 2014

Le résultat net ajusté de Vivendi s'est établi à 355 millions d'euros au premier semestre 2014, pratiquement stable par rapport à la même période de 2013, pour un chiffre d'affaires de 5,55 milliards d'euros, en hausse de 1,3 % à taux de change et périmètre constants (en baisse de 3,5 % à données réelles). Le résultat a été soutenu par l'amélioration des frais financiers liée aux remboursements anticipés d'emprunts obligataires après la cession d'Activision Blizzard. Le résultat opérationnel ajusté s'est établi à

626 millions d'euros, en progression de 1,2 % à taux de change et périmètre constants (en repli de 8,8 % à données réelles), grâce aux bonnes performances de Groupe Canal+, d'Universal Music Group et de GVT.

RÉDUCTION DE L'ENDETTEMENT AU 30 JUIN 2014

Au bilan, la dette financière nette s'est établie à 7,9 milliards d'euros au 30 juin 2014, contre 17,4 milliards d'euros un an plus tôt. Cette évolution s'explique par la nouvelle stratégie du groupe orientée vers les médias et les contenus : le 11 octobre 2013,

Vivendi a vendu l'essentiel de sa participation dans Activision Blizzard pour 8,2 milliards de dollars et, le 14 mai 2014, il a cédé Maroc Telecom pour 4,1 milliards d'euros. Par ailleurs, le Conseil de surveillance a décidé le 5 avril 2014 de retenir l'offre d'Altice-Numericable pour la reprise de SFR. En prenant en compte le montant de cette vente, Vivendi disposerait d'une trésorerie nette positive estimée à 4 milliards d'euros fin décembre 2014. Enfin, le 28 août, le groupe a annoncé entrer en négociations exclusives avec Telefonica pour la vente de GVT. ■

RÉSULTATS SEMESTRIELS 2014 ⁽¹⁾⁽²⁾

	Variation par rapport au S1 2013	Variation à périmètre et change constants par rapport au S1 2013
Chiffre d'affaires 5 546 M€	- 3,5 %	+ 1,3 %
Résultat opérationnel (EBIT) 436 M€	- 7,1 %	
Résultat net, part du groupe 1 913 M€	+ 84,8 %	
Résultat opérationnel ajusté (EBITA) ⁽³⁾ 626 M€	- 8,8 %	+ 1,2 %
Résultat net ajusté ⁽³⁾ 355 M€	- 1,1 %	
CFFO ⁽³⁾ 176 M€	+ 57,0 %	
Dette financière nette ⁽³⁾ 7,9 Mds€ contre 17,4 Mds€ à fin juin 2013		

(1) Données IFRS, non auditées. (2) Pour mémoire, compte tenu de l'application de la norme IFRS 5, SFR (à compter du 1^{er} trimestre 2014) ainsi que le groupe Maroc Telecom et Activision Blizzard (à compter du 2^e trimestre 2013) sont présentés comme des activités cédées ou en cours de cession. En outre, Vivendi a déconsolidé le groupe Maroc Telecom et Activision Blizzard respectivement à compter du 14 mai 2014 et du 11 octobre 2013, dates de leur cession effective par Vivendi. De ce fait, ni SFR, ni le groupe Maroc Telecom, ni Activision Blizzard ne sont inclus dans le chiffre d'affaires, le résultat opérationnel (EBIT), le résultat opérationnel ajusté, le CFFO et le résultat net ajusté. Leurs contributions respectives au résultat net, part du groupe, de Vivendi, de même que les plus-values réalisées, sont classées dans le « résultat net des activités cédées ou en cours de cession », exclus du résultat net ajusté. (3) Pour une définition de ces agrégats, se reporter au Rapport financier semestriel 2014 sur www.vivendi.com.

VIVENDI, VERS UN CHANGEMENT DE STATUT

Une nouvelle ère s'ouvre pour Vivendi avec un objectif clair : passer d'un statut de holding, détenant des participations financières dans plusieurs métiers, à celui d'un groupe industriel intégré dans les médias et les contenus. Stéphane Roussel, Directeur du Développement et de l'Organisation, sera notamment en charge de conduire cette évolution.

Désormais recentré sur des activités où il compte des positions de leader, le groupe assoira son développement sur de la croissance organique, des partenariats étroits entre ses filiales et des alliances permettant d'augmenter la distribution de ses contenus.

C'est cette dernière vision qui a notamment poussé le Conseil de surveillance à mener des négociations exclusives avec Telefonica pour la cession de GVT. Le futur désengagement de l'opérateur brésilien, qui s'accompagnera d'une prise de participation dans Vivo-GVT et éventuellement dans Telecom Italia, va permettre de réaliser des projets et créer des réseaux de distribution avec ces sociétés dans les contenus et les médias. C'est notamment cette même vision opportune qui va conduire le groupe à conserver 20 % de la future entité SFR-Numericable.

Cette nouvelle stratégie, qui s'est accompagnée de ventes d'actifs, va rétablir la situation financière de Vivendi et lui permettre de se développer plus encore.



Stéphane Roussel
Directeur
du Développement
et de l'Organisation

UNE NOUVELLE DIRECTION À LA TÊTE DE VIVENDI

Après la nomination de **Vincent Bolloré** comme Président du Conseil de surveillance le 24 juin à l'issue de l'Assemblée générale, le Conseil a porté **Arnaud de Puyfontaine** à la présidence du Directoire. Le Directoire est désormais composé, outre Arnaud de Puyfontaine, d'**Hervé Philippe**, Directeur financier depuis janvier 2014, et de **Stéphane Roussel**, Directeur du Développement et de l'Organisation. Ce dernier a une grande connaissance de Vivendi : il est membre de la Direction Générale depuis août 2013. Il était précédemment Président-Directeur général de SFR de juin 2012 à août 2013 et Directeur des Ressources Humaines du groupe de mars 2009 à juin 2012.

La Direction s'articule également autour du Secrétaire général, **Frédéric Crépin**, du Directeur de la Communication et des Affaires Publiques, **Simon Gillham**, et des Directeurs des activités.



UNIVERSAL MUSIC GROUP



Lucian Grainge
Président-Directeur
général d'UMG

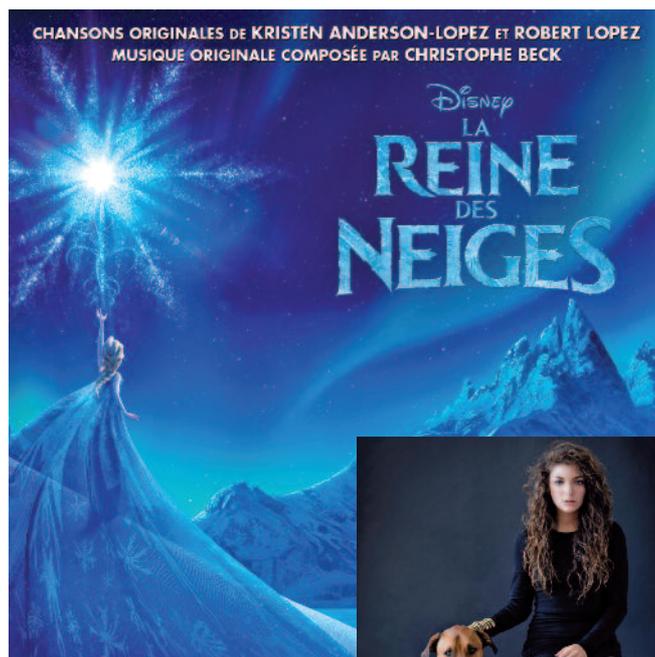
Les modes de diffusion de la musique évoluent et c'est désormais le numérique et plus particulièrement le streaming (écoute sur internet sans possession du titre) qu'utilisent le plus les consommateurs et qui soutiennent l'activité.

**Hausse de 7 %
du résultat
opérationnel
ajusté**

UNE IMPORTANTE CROISSANCE DU STREAMING

Les changements de mode de consommation de la musique et le tempo de sortie des nouveaux titres ont pesé sur les résultats d'UMG au premier semestre 2014 : le chiffre d'affaires à périmètre et taux de change constants a reculé de 3,2% par rapport au premier semestre 2013 à 2,003 milliards d'euros (-10,4% à données réelles). Les ventes numériques ont augmenté de 3% à taux de change et périmètre constants, la hausse significative des abonnements et du streaming (écoute d'un titre sur internet sans en avoir la possession) compensant largement la baisse des téléchargements numériques. La croissance du numérique n'a cependant pas entièrement compensé la baisse des ventes physiques. UMG n'en a pas moins enregistré de très beaux succès avec la bande originale du film de Disney « La Reine des neiges » ainsi que

les titres de Lorde, Katy Perry et Avicii. De son côté, « Racine Carrée » de l'artiste belge Stromae est la meilleure vente



LA BANDE ORIGINALE DU FILM "LA REINE DES NEIGES" ET LORDE ONT RÉALISÉ PARMIS LES MEILLEURES PERFORMANCES DU PREMIER SEMESTRE 2014.



PHOTO UMG/DR

des albums francophones depuis plus de 10 ans, avec plus de 2,5 millions d'unités vendues au total.

Soutenu par des économies de frais généraux et des coûts de restructuration plus faibles, le résultat opérationnel ajusté (EBITA) d'UMG s'est élevé à 153 millions d'euros, en pro-

gression de 41,9% à taux de change et périmètre constants (+7,0% à données réelles) par rapport au premier semestre 2013.

Par ailleurs, le 1^{er} août, UMG a finalisé la cession de sa participation de 13% dans Beats à Apple pour un montant de 409 millions de dollars US. ■

CANAL+

GROUPE



Bertrand Meheut
Président du Directoire
de Groupe CANAL+

L'international, et notamment l'Afrique, a dopé la croissance et la rentabilité de Groupe Canal+. Ce dernier prévoit ainsi de lancer une nouvelle chaîne sur le continent africain dès le mois d'octobre.

UNE PERFORMANCE SOUTENUE PAR L'INTERNATIONAL

Au premier semestre 2014, Groupe Canal+ a dégagé un résultat opérationnel ajusté de 420 millions d'euros, contre 430 millions d'euros un an plus tôt, pour un chiffre d'affaires de 2,667 milliards d'euros, en augmentation de 2,6 % (+0,7 % à taux de change et périmètre constants) par rapport au premier semestre 2013. La rentabilité a été pénalisée par la hausse de la TVA passée de 7 % à 10 % le 1^{er} janvier 2014 en France (que Groupe Canal+ n'a pas répercutée à ses abonnés) en dépit de bons résultats notamment en Pologne et en Afrique.

Fin juin 2014, le portefeuille de Groupe Canal+ s'élevait à 15,1 millions d'abonnements, en hausse de 940 000 en un an, grâce à des performances importantes en Afrique et au Vietnam, ainsi qu'à la croissance en France métropolitaine de son offre de vidéo à la demande, Canalplay.

D8, dont l'audience continue de progresser, compte parmi les leaders de la TNT.



De son côté, Studiocanal a profité du succès des films « Non-Stop » et « RoboCop » ainsi que de l'intégration de la société de production britannique Red spécialisée dans les séries télévisées.

Groupe Canal+ entend développer ses positions en Afrique. Il compte déjà près de 1,5 million d'abonnés sur ce continent et va lancer en octobre A+, une nouvelle chaîne 100 % africaine. ■



JOHN MALKOVICH DANS LA PEAU D'UN VAMPIRE ACCRO À CANALPLAY

Un invité de marque pour la dernière campagne de pub de Canalplay ! John Malkovich, l'acteur américain des « Liaisons dangereuses » et de « Un thé au Sahara » y incarne un vampire fou de cinéma et séries télévisées, qui passe son temps à regarder Canalplay quels que soient l'endroit où il se trouve et les événements qui l'entourent (braquage, achats au supermarché, avion pris dans la tempête ou soirée familiale).

En France, déjà plus de 500 000 personnes sont abonnées à l'offre illimitée

à des films et des séries de Groupe Canal+. Non moins de 25 millions de visionnages ont été enregistrés en 2013.

Lancée dès novembre 2011, Canalplay est l'une des toutes

premières offres de vidéo par abonnement en France. Elle propose plus de 9 000 contenus disponibles sur tous les écrans, en haute définition et en versions française ou originale sous-titrée. Pour les enfants, un espace Kids sécurisé a été mis en place. Sans engagement, Canalplay est proposé à 7,99 euros sur second écran (smartphones et tablettes)

et à 9,99 euros sur télévision (via une box ADSL, l'Apple TV et la Xbox 360 de Microsoft), indépendamment de tout abonnement à Canal+ et/ou Canalsat. En outre, l'application Canalplay a été l'une des premières en France à intégrer la clé Chromecast de Google. Grâce à cette fonctionnalité, les abonnés peuvent démarrer la lecture d'un film ou d'une série sur leur smartphone ou tablette avant de la lancer sur l'écran TV. L'application Canalplay supporte également la fonctionnalité AirPlay d'Apple. ■





Amos Genish
Président-Directeur
général de GVT

C'est un opérateur du très haut débit et de la télévision payante présent dans 153 villes du Brésil que Vivendi pourrait céder à Telefonica. Les deux groupes sont entrés en négociations exclusives le 28 août.



UNE OFFRE PARTICULIÈREMENT ATTRAYANTE DE LA PART DE TELEFONICA

GVT a fait l'objet de toutes les convoitises au mois d'août. Le géant des télécoms espagnol, Telefonica, et celui des télécoms italien, Telecom Italia, ont livré bataille pour la reprise de l'opérateur brésilien et déposé des offres en valeur d'entreprise de 7,450 milliards d'euros (Telefonica) et de 7 milliards d'euros (Telecom Italia). Face à ces propositions non sollicitées, le Conseil de surveillance de Vivendi s'est prononcé au regard de la stratégie du groupe et dans le meilleur intérêt de ses actionnaires : il a décidé d'entrer en négociations exclusives avec Telefonica.

Plus précisément, l'offre du géant espagnol du 28 août 2014 comprend 4,663 milliards d'euros en numéraire et 12 % en titres Telefonica Brasil, sachant qu'un tiers

environ de cette participation peut être échangé à l'option de Vivendi contre 5,7 % du capital (8,3 % des droits de vote) de Telecom Italia.

ENVOLÉE DE L'ACTIVITÉ DE TÉLÉVISION PAYANTE

Le Conseil de surveillance a considéré l'offre de Telefonica particulièrement attractive : à ce prix, GVT est effectivement évalué le double du ratio (EV/EBITDA) constaté actuellement sur les télécoms brésiliens. La plus-value dégagée devrait être de plus de 3 milliards d'euros. En outre, les autres conditions de l'offre limitent les risques et engagements du groupe. La proposition de Telefonica répond également le mieux à la stratégie de Vivendi.

Par ailleurs, au premier semestre 2014, le chiffre d'affaires de GVT

s'est élevé à

839 millions

d'euros, en hausse de 12,8 % à taux de change constant (- 5,1 % à taux de change réel) par rapport au premier semestre 2013.

Poursuivant son développement, l'opérateur était présent dans 153 villes au 30 juin 2014, contre 146 un an plus tôt. La croissance a aussi été portée par l'activité de télévision payante, dont le chiffre d'affaires a augmenté de 61,2 % en un an à taux de change constant.

Le résultat opérationnel ajusté avant amortissements (EBITDA) de GVT s'est élevé à 329 millions d'euros, en hausse de 10,5 % à taux de change constant (-7,0 % à taux de change réel) par rapport au premier semestre 2013. ■

Une présence élargie à 153 villes



Frédéric Crépin
Secrétaire général
de Vivendi

Dernière ligne droite pour la cession de SFR à Altice-Numericable : la finalisation de l'opération, qui nécessite notamment l'approbation de l'Autorité de la concurrence, devrait intervenir au cours des prochains mois.



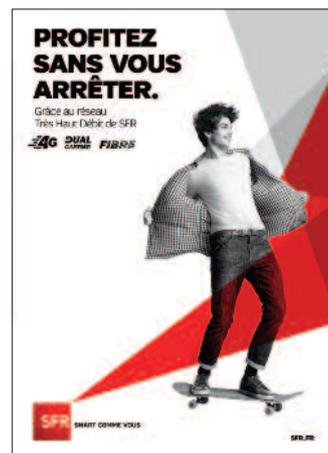
RACHAT DE SFR PAR ALTICE-NUMERICABLE

Après avoir reçu l'avis des instances représentatives du personnel, Vivendi et Altice-Numericable ont signé le 20 juin 2014 l'accord définitif de rapprochement entre SFR et Numericable (le Conseil de surveillance de Vivendi avait retenu le 5 avril l'offre d'Altice-Numericable). Une signature menée à bien par Frédéric Crépin, Secrétaire général du groupe. Les Autorités réglementaires compétentes, dont l'Autorité de la concurrence, examinent désormais l'opération. Le 30 juillet, l'Autorité a annoncé que l'opération ferait l'objet d'un examen approfondi. L'ouverture d'une telle phase était prévue compte tenu des enjeux importants de ce rachat. L'Autorité

consulte actuellement les acteurs concernés et s'appuie sur les avis des régulateurs des secteurs impliqués, l'Arcep pour les télécoms et le CSA pour les médias. L'Arcep a transmis dès le 24 juillet à l'Autorité son avis sur l'opération.

Sur le plan financier, le chiffre d'affaires de SFR s'est établi à 4 909 millions d'euros au premier semestre 2014, en baisse de 4,7 % en base comparable par rapport au premier semestre 2013. Dans un environnement concurrentiel tendu, la situation s'est améliorée au cours de la période : en base comparable, le recul du chiffre d'affaires est de 3,5 % au deuxième trimestre 2014, contre un repli de 5,8 % au premier.

Des clients mobiles en progression de 2 %⁽¹⁾



Au 30 juin 2014, le parc des clients mobiles de SFR s'élevait à 21,379 millions, en hausse de 2,0 %⁽¹⁾ par rapport à fin juin 2013 et celui des clients résidentiels abonnés à l'Internet haut débit à 5,299 millions. Hors éléments non-récurrents⁽²⁾, le résultat opérationnel ajusté avant amortissements (EBITDA) de SFR a atteint 1 302 millions d'euros, en recul de 11,4 % par rapport à fin juin 2013. ■

(1) Le parc final du premier semestre 2013 exclut 92 000 lignes inactives à la suite d'une purge technique réalisée au quatrième trimestre 2013.

(2) Une charge de 112 millions d'euros a été comptabilisée au deuxième trimestre 2014 liée aux dernières évolutions de relations contentieuses.



Simon Gillham
Directeur de la Communication & des Affaires Publiques

Vivendi compte 325 000 actionnaires individuels non salariés. Quelle est votre politique de communication envers cette population d'investisseurs ?

Nous sommes particulièrement satisfaits d'avoir de si nombreux actionnaires individuels à notre capital. Ils nous suivent très attentivement et nous sont fidèles. Nous nous devons de répondre à leurs attentes et de les informer. Nous publions ainsi régulièrement une lettre aux actionnaires. Nous avons également une rubrique spécifique sur notre site Internet et un numéro vert (0805 050 050). Parallèlement, Vivendi a mis en place un Club d'actionnaires, qui leur propose de nombreux événements, et un Comité des actionnaires.

Quel est le rôle du Comité ?

C'est une passerelle entre les actionnaires individuels et la Direction de la Communication. Vivendi souhaite nourrir le dialogue avec ses actionnaires individuels. Nous procédons d'ailleurs actuellement à un renouvellement des membres du Comité. J'invite donc tous ceux qui sont intéressés à remplir leur dossier de candidature.

Vivendi a cédé Maroc Telecom et l'essentiel de sa participation dans Activision Blizzard. La vente de SFR devrait être réalisée dans les prochains mois. Quelle politique de distribution en découlera ?

Après la finalisation des cessions des participations dans Activision Blizzard, Maroc Telecom et SFR, le groupe devrait disposer d'une trésorerie nette confortable. Le Conseil de surveillance a ainsi décidé d'allouer près de 5 milliards d'euros aux actionnaires en 2014 et en 2015. Le 24 juin dernier, l'Assemblée générale a déjà voté la distribution de 1 euro par action, soit une distribution totale de 1,35 milliard d'euros. A ce jour, la décision relative à la forme du retour complémentaire aux actionnaires n'a pas été prise. De même, rien n'a encore été décidé quant aux suites du projet de vente de GVT. Vivendi vient seulement d'entrer en négociations exclusives avec Telefonica.

LE CARNET DE L'ACTIONNAIRE

■ AGENDA DES PROCHAINS MOIS :

Vous pouvez retrouver l'agenda des événements du Club des actionnaires sur notre site internet www.vivendi.com, en allant dans les pages « Actionnaires individuels » puis « Club des actionnaires ». Désormais, Vivendi met également chaque semestre à votre disposition cet agenda sous format papier.

■ NOUS CONTACTER

Pour toute information sur Vivendi, vous pouvez contacter le service Informations Actionnaires Individuels (IAI) par courrier : Vivendi, Service Informations Actionnaires Individuels, 42 avenue de Friedland, 75008 Paris.
par e-mail : actionnaires@vivendi.com

et par téléphone : **0805 050 050** ou +33 (0)1 71 71 34 99 si vous êtes à l'étranger.



Le Service vous répondra du lundi au vendredi de 9 h 00 à 18 h 00 (horaire étendu en cas d'actualité importante).



Si vous possédez une action, vous pouvez adhérer au **Club des actionnaires de Vivendi**. Renvoyez-nous votre bulletin d'adhésion téléchargeable sur Internet ou envoyé sur demande au numéro vert :

0805 050 050
NUMÉRO VERT Appel gratuit depuis un poste fixe

Vous recevez la « lettre à nos actionnaires », conformément à la loi Informatique et Libertés du 6 janvier 1978, vous pouvez exercer vos droits d'accès, de rectification et d'opposition en nous adressant un e-mail à actionnaires@vivendi.com, ou en nous écrivant à Vivendi – Service Informations Actionnaires Individuels – 42 avenue de Friedland – 75008 Paris.
Si vous souhaitez vous désinscrire et ne plus recevoir nos lettres, merci de le faire savoir aux mêmes adresses.

Avertissement Important Déclarations prospectives. La présente Lettre aux actionnaires 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'à l'impact de certaines opérations. Même si Vivendi estime que ces déclarations prospectives reposent sur des hypothèses raisonnables, elles ne constituent pas des garanties quant à la performance future de la société. Les résultats effectifs peuvent être très différents des déclarations prospectives en raison d'un certain nombre de risques et d'incertitudes, dont la plupart sont hors de notre contrôle, notamment les risques liés à l'obtention de l'accord d'autorités de la concurrence et des autres autorités réglementaires ainsi que toutes les autres autorisations qui pourraient être requises dans le cadre de certaines opérations et 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. 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.

Marchés Financiers (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.

