

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

19 AVRIL 2012

vivendi

19 avril
2012

Jean-René Fourtou
Président du Conseil de surveillance

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

WV20120419

vivendi

19 avril
2012

Jean-Bernard Lévy
Président du Directoire de Vivendi

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

VIVENDI

UN LEADER MONDIAL DE LA COMMUNICATION ET DU DIVERTISSEMENT

- Vivendi est au cœur des univers des contenus, des plateformes et des réseaux interactifs
- Vivendi est un acteur majeur de l'économie numérique avec :
 - la création de contenus
 - l'édition de produits et de chaînes
 - le développement de plateformes de services
 - la distribution de produits et services vers des dizaines de millions d'abonnés
- Une stratégie fondée sur l'innovation, sur le renforcement dans les pays à croissance rapide, sur la croissance organique et les synergies intragroupes

DES FILIALES LEADERS DANS LEURS MÉTIERS RESPECTIFS



SOMMAIRE

- Le cours de bourse : les raisons d'investir
- 2011, une nouvelle année de croissance des résultats
- Des métiers rentables et leaders dans leurs domaines
- Les raisons de notre confiance

LE COURS DE BOURSE : LES RAISONS D'INVESTIR

- Une excellente opportunité
 - Un rendement de près de 8 %
 - Un ratio cours/bénéfice par action de 6,5
- Les analystes sont favorables à Vivendi
- Une grande visibilité
- Des moteurs de croissance dans de nombreux domaines

Les recommandations des analystes



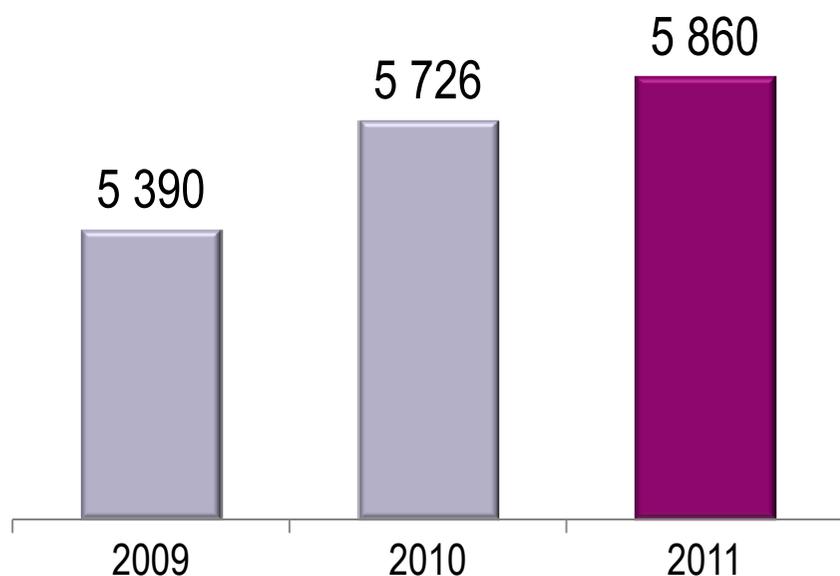
■ Achat (13) ■ Neutre (17) ■ Vente (1)

LE RENDEMENT DU TITRE :

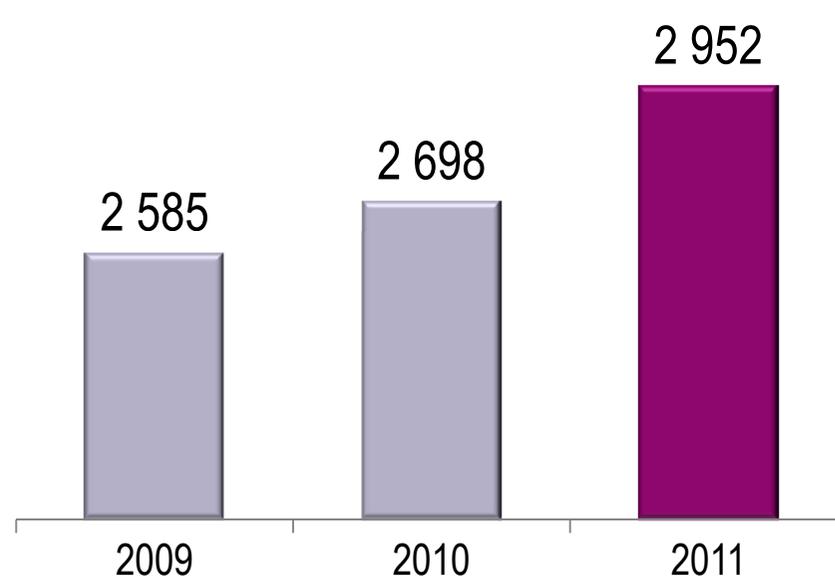
- Cours du mercredi 18 avril : 12,755 euros
- Une capitalisation boursière de près de 16 milliards d'euros
- Un dividende de 1 euro par action au titre de 2011, soit un montant total distribué de 1,25 milliard d'euros, prévu le 9 mai 2012
- Une attribution gratuite de 1 action pour 30 détenues prévue à partir du 9 mai 2012
- Un taux de distribution compris entre 45 % et 55 % du résultat net ajusté

2011, UNE NOUVELLE ANNÉE DE CROISSANCE DES RÉSULTATS

Résultat opérationnel ajusté



Résultat net ajusté



En millions d'euros

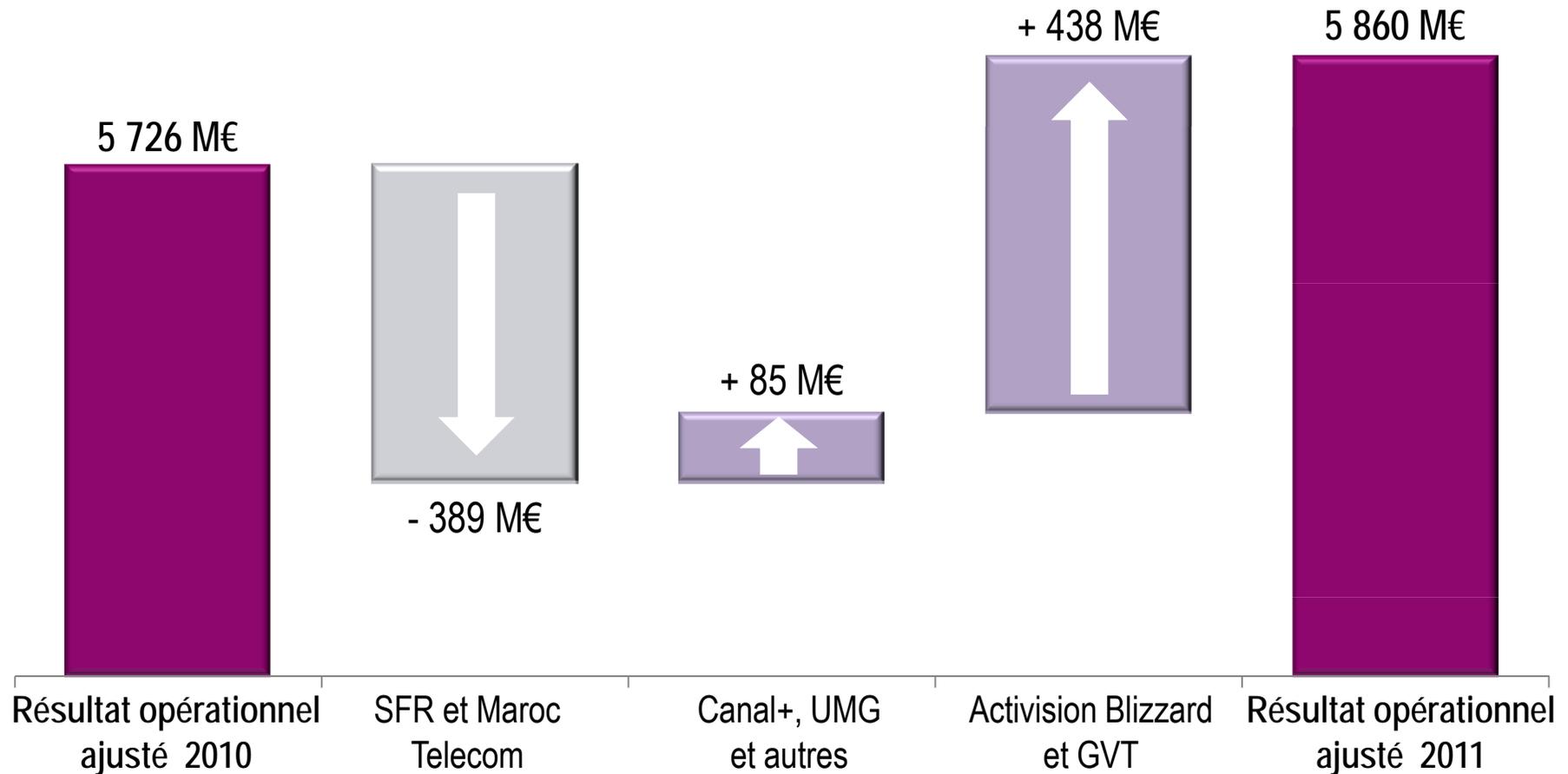
MARGE OPÉRATIONNELLE DE PLUS DE 20 % EN 2011

2011, UNE NOUVELLE ANNÉE DE CROISSANCE DES RÉSULTATS

- Croissance du chiffre d'affaires de 0,5 % à change constant
- Résultat net ajusté en hausse de 9 %, principalement grâce à l'impact du rachat des 44 % de SFR et à la puissance de nos moteurs de croissance (GVT et Activision Blizzard)
- Meilleure performance historique malgré l'augmentation de la pression fiscale en 2011, représentant 600 millions d'euros de charges supplémentaires
- Dette nette de 12 milliards d'euros à fin 2011. Maintien de la note BBB / Baa2

	2011	Variation
Chiffre d'affaires	28 813 M€	+ 0,5 %*
Résultat opérationnel ajusté	5 860 M€	+ 3,3 %*
Résultat net ajusté	2 952 M€	+ 9,4 %

2010 – 2011 : LES MOTEURS DE CROISSANCE COMPENSENT LE CONTEXTE DIFFICILE DANS LES MÉTIERS MATURES



vivendi

19 avril
2012

GVT

Amos Genish

Vice-Président du Conseil d'administration
et Directeur général de GVT

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

UNE CROISSANCE DE QUALITÉ, PÉRENNE, AU RYTHME ACCÉLÉRÉ

- GVT propose la meilleure et la plus innovante offre triple play (téléphonie fixe, internet et télévision à péage) au Brésil
- Les avantages concurrentiels pérennes soutiennent sa croissance à venir
 - GVT maintient son leadership dans l'internet haut débit et la télévision payante grâce au réseau le plus moderne du pays et à sa plateforme
 - Les conditions favorables d'attribution des licences permettent à GVT de se concentrer sur les utilisateurs finaux et les secteurs les plus porteurs
 - Sa culture unique du client permet à GVT d'offrir un excellent service et d'afficher le plus fort taux de fidélité du marché
 - Grâce à une organisation très efficiente, GVT est en mesure de proposer les produits les plus innovants avec un excellent rapport coût/bénéfice



UNE CROISSANCE DE QUALITÉ, PÉRENNE, AU RYTHME ACCÉLÉRÉ

De solides vecteurs de croissance pour une croissance rapide et durable

- Expansion territoriale et développement des réseaux - implantation dans environ 65 nouvelles villes au cours des 5 prochaines années, présence actuelle dans environ 120 villes, poursuite du développement du réseau dans les villes déjà équipées
- Leadership dans l'internet haut débit et la télévision payante – les débits proposés par GVT sont nettement plus élevés que ceux de ses concurrents et présentent un excellent rapport coût/bénéfice. Bénéfice lié au fait d'être le 1er à proposer une offre de télévision payante basée sur la technologie Internet (IPTV)
- Développement de nouveaux secteurs porteurs :
 - La télévision payante devrait totaliser environ 400 000 abonnés fin 2012 et environ 1 million d'abonnés fin 2013
 - Centres de données : renforcement du portefeuille Entreprise de GVT, permettant d'augmenter les recettes clients



UNE CROISSANCE DE QUALITÉ, PÉRENNE, AU RYTHME ACCÉLÉRÉ

GVT est le fournisseur de services Internet le plus efficace au Brésil et celui qui bénéficie de la croissance la plus rapide

- En 2011, le chiffre d'affaires s'est élevé à 1 446 millions d'euros et la marge d'EBITDA s'est élevée à 41,6 %. Meilleure marge d'EBITDA des opérateurs de télécommunications au Brésil
- Perspectives 2012 – croissance du chiffre d'affaires d'environ 35 % à change constant, marge d'EBITDA d'environ 40 %, investissements (« CapEx ») d'environ 1 milliard d'euros (dont environ 200 millions d'euros pour la télévision payante)
- Poursuite du rythme rapide de croissance
 - Résultats 2011 – chiffre d'affaires d'environ 1,5 milliard d'euros et EBITDA de 601 millions d'euros
 - Perspectives 2014 – chiffre d'affaires d'environ 3 milliards d'euros , marge d'EBITDA légèrement supérieure à 40 %
 - Perspectives 2016 – chiffre d'affaires d'environ 4,2 milliards d'euros, marge d'EBITDA légèrement supérieure à 40 %,
 - Investissement (CapEx) d'environ 1 milliard d'euros par an au cours des cinq prochaines années (2012 – 2016)



vivendi

19 avril
2012

ACTIVISION | **BLIZZARD®**

Robert Kotick

Directeur général d'Activision
Blizzard

L'INNOVATION, MOTEUR DE LA CROISSANCE

2011, NOUVELLE ANNÉE RECORD

L'INNOVATION, MOTEUR DE LA CROISSANCE

- 1,6 milliard de dollars – chiffre d'affaires numérique record ⁽¹⁾
- 30,3 % – marge opérationnelle record ⁽²⁾
- 0,18 dollar – dividende record en augmentation de 9 % ⁽³⁾
- 0,93 dollar – bénéfice par action record ⁽²⁾
- 50 millions – record mensuel d'utilisateurs actifs en ligne en déc. 2011

L'éditeur tiers interactif le plus grand et le plus rentable du monde occidental

(1) Représente le chiffre d'affaires non GAAP des abonnements et des adhésions, redevances de licences, services à valeur ajoutée, contenus téléchargeables, produits distribués par voie numérique et appareils sans fil.

(2) non GAAP – voir www.ActivisionBlizzard.com pour une réconciliation complète.

(3) Comme déclaré le 9 février 2012

DES EXPÉRIENCES LUDIQUES NOVATRICES

2011 : L'INNOVATION, MOTEUR DE LA CROISSANCE



- N°1 des ventes de jeux vidéo sur une année⁽¹⁾
- N°1 des jeux de rôle en ligne massivement multi-joueurs sur abonnement⁽²⁾
- Activision Publishing : plus gros lancement d'une nouvelle franchise jamais réalisé avec plus de 20 millions de jouets vendus⁽³⁾
- L'un des développements les plus rapides de services premium en ligne jamais créés

Des marques puissantes et de grandes communautés en ligne

(1) En 2011.

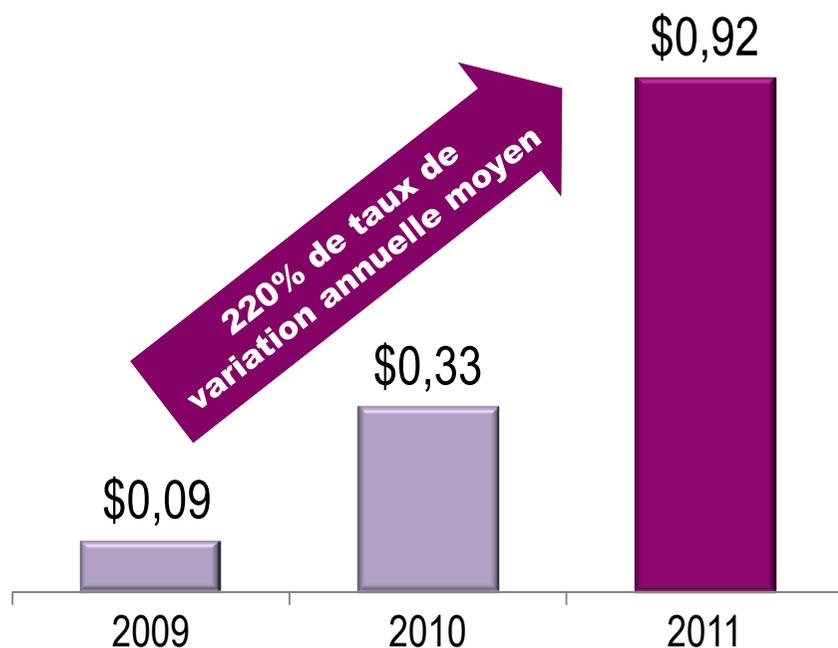
(2) Au 31 décembre 2011.

(3) Y compris les kits de démarrage, au 31 décembre 2011.

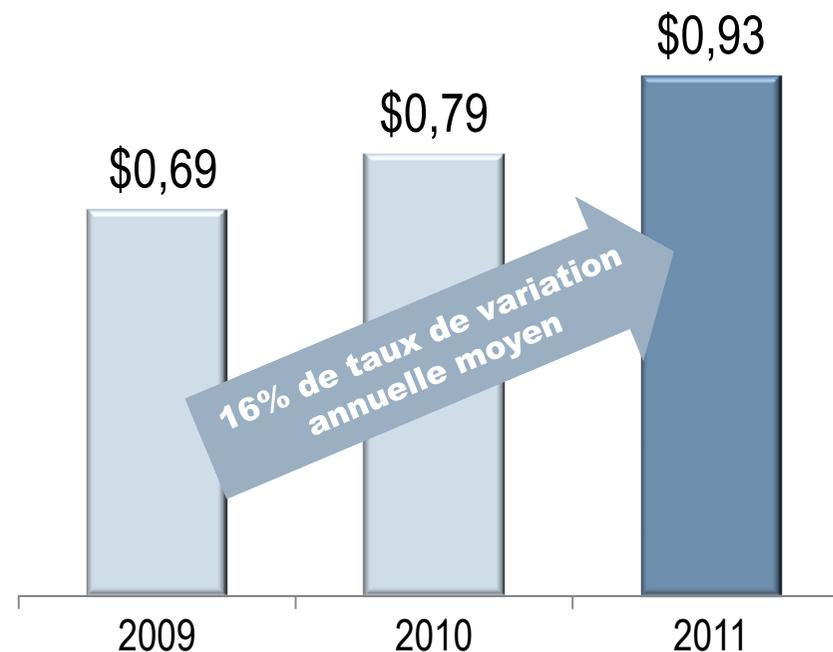
GRÂCE À L'INNOVATION, UN BÉNÉFICE PAR ACTION RECORD

L'INNOVATION, MOTEUR DE LA CROISSANCE

Bénéfice par action GAAP



Bénéfice par action Non-GAAP⁽¹⁾



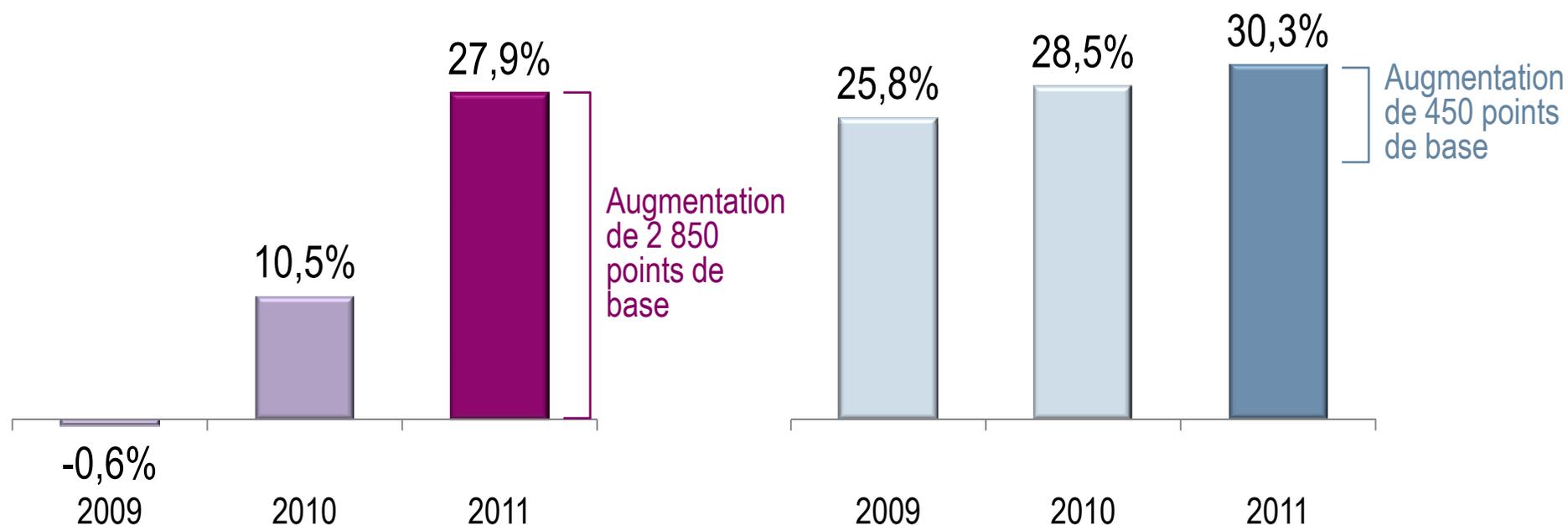
(1) non GAAP — voir le site www.ActivisionBlizzard.com pour une réconciliation complète.

GRÂCE À L'INNOVATION, DES MARGES OPÉRATIONNELLES EN PROGRESSION

L'INNOVATION, MOTEUR DE LA CROISSANCE

Marge opérationnelle GAAP

Marge opérationnelle non GAAP⁽¹⁾



(1) non GAAP — voir le site www.ActivisionBlizzard.com pour une réconciliation complète.

vivendi

19 avril
2012



UNIVERSAL MUSIC GROUP

Lucian Grainge CBE
Président-Directeur général
d'Universal Music Group

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

LEADER MONDIAL DE LA MUSIQUE

- Présent dans la musique enregistrée, l'édition musicale et le merchandising (Bravado)
- Grâce à notre large couverture géographique, nous investissons dans la diversité culturelle
- Les plus grands artistes : Lady Gaga, U2, Nolwenn Leroy, Roberto Alagna, Michel Sardou, ...
- Malgré un environnement difficile qui a pesé sur notre chiffre d'affaires en 2011, nos résultats s'améliorent



LEADER MONDIAL DE LA MUSIQUE

- Une gestion efficace des coûts a permis de faire passer la marge d'EBITA de 10,6 % en 2010 à 12,1 % en 2011
- Un plan de réduction des coûts de 100 millions d'euros a été réalisé en 2011. Des mesures permettant de réaliser 50 millions d'euros d'économies supplémentaires sont en cours de préparation et de mise en place
- Le projet d'acquisition de EMI Recorded Music pour un montant de 1,4 milliard d'euros est très intéressant financièrement (multiple post-synergies égal à 5xEBITDA) et créateur de valeur pour Vivendi



vivendi

19 avril
2012



Bertrand Meheut
Président du Directoire de Groupe Canal+

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

Premier groupe audiovisuel français
CA ≈ 5000M€ et EBITA > 700 M€

Trois pôles complémentaires

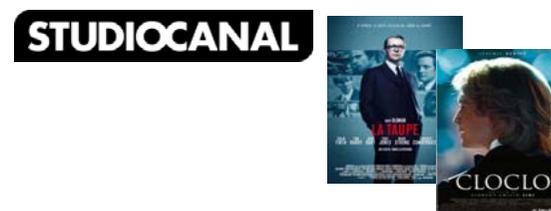
Pôle payant



Pôle gratuit



Pôle STUDIOCANAL
cinéma/séries



Plus de trente pays (Afrique, Viêt-Nam, Pologne, ...)



Des atouts incomparables

Des marques puissantes



Des contenus distinctifs sécurisés



Un savoir-faire éditorial reconnu



Expertise reconnue en marketing et distribution



Un profil de croissance très attractif

Pôle payant

Nouveaux services



Nouvelles cibles



Accélération de la croissance à l'international

Pôle gratuit

Nouveaux revenus publicitaires



Possible prise de contrôle de la première chaîne polonaise



Pôle STUDIOCANAL cinéma/séries

Catalogue de 5000 titres



Un leader de la distribution :
France, Allemagne, Royaume-Uni,
...

30% du chiffre d'affaires réalisé à l'international
EBITA en croissance de 5 à 10% par an

vivendi

19 avril
2012



Abdeslam Ahizoune
Président du Directoire
de Maroc Telecom

LES RAISONS DE NOTRE CONFIANCE

ELÉMENTS DE CONTEXTE

UN LEADERSHIP SOLIDE MALGRÉ UNE CONCURRENCE AGRESSIVE

Environnement concurrentiel

- Stratégie commerciale très agressive du 3^{ème} opérateur mobile
- Risque de destruction de valeur

Prix des services
Mobile divisés par 2
en 2011

Réglementation

- Restrictions imposées sur les prix de détail
- Asymétrie des tarifs de gros au bénéfice des concurrents

Réglementation
défavorable depuis
début 2010

Réaction immédiate de Maroc Telecom

Depuis janvier 2011

Baisse des
prix
- 37%



Hausse des
usages
+ 64%



Très bonne résistance de l'activité en 2011

- Chiffre d'affaires Mobile sortant quasi stable au Maroc : destruction de valeur évitée grâce à une baisse lissée des prix
- Filiales africaines : croissance des parcs de 39% et du chiffre d'affaires de 10% (MAD)

En 2012, la hausse des volumes fait plus que compenser la baisse des prix

UNE CONTRIBUTION CONSÉQUENTE POUR VIVENDI

3 milliards d'euros de dividendes versés à Vivendi depuis l'acquisition en 2001

Doublement de la valeur depuis l'introduction en bourse fin 2004

La contribution de Maroc Telecom aux résultats de Vivendi (19% de l'EBITA) est le double de la contribution au chiffre d'affaires (9,5%)

LES RAISONS DE NOTRE CONFIANCE

Une stratégie volontariste

Convergence des tarifs avec les concurrents et stimulation des usages Mobile

Monétisation de la Data Mobile

Accroissement du Haut Débit Fixe

Optimisation des coûts

Un environnement porteur

Stabilisation de l'environnement concurrentiel

Meilleures perspectives réglementaires au Maroc

Environnement macro-économique porteur

Forte croissance en Afrique subsaharienne : de 300 à 500 M€ de revenus entre 2008 et 2011

- ➔ Retour à la croissance de l'activité
- ➔ Maintien de marges parmi les plus importantes du secteur : marge d'exploitation supérieure à 38% depuis plus de 10 ans
- ➔ Distribution d'un dividende élevé, récurrent et pérenne

vivendi

19 avril
2012

SFR

Jean-Bernard Lévy
Président-Directeur général de SFR

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE



SFR EN PHASE D'ADAPTATION DANS UN MARCHÉ PLUS DIFFICILE

- Arrivée du quatrième opérateur avec une offre *low cost* et des prix très agressifs
- Stabilisation du parc après la vague initiale qui a suivi le lancement du nouvel opérateur mobile en janvier
- Ajustements et simplification des tarifs avec une approche segmentée : Red, Offres Carrées
- Renforcement du positionnement « qualité-prix » pour satisfaire les attentes des clients
- Réexamen de la structure de coûts de l'entreprise et adaptation au nouveau modèle de marché





SFR : À L'ÈRE D'INTERNET, DES ATOUTS UNIQUES

- Des collaborateurs compétents et pleinement mobilisés
- La qualité du réseau et de la couverture du pays
 - SFR a la pleine maîtrise de ses réseaux fixe et mobile
 - SFR dispose du réseau le plus complet en téléphonie mobile
 - SFR répond aux attentes des clients par des débits toujours plus élevés
- La qualité et la proximité du service : 7 000 points de ventes, 840 « Espaces SFR », 10 000 télé-conseillers
- Une forte capacité d'innovation et de réactivité : 4G (début 2013), fibre optique, Femtocell, ...
- Des axes de progression liés à l'explosion des usages : *cloud computing* pour les entreprises, pénétration des *smartphones*, applications de monétique et de domotique



LE SECTEUR DES TÉLÉCOMS CARACTÉRISÉ PAR L'EXPLOSION DES USAGES ET L'INTENSITÉ DE LA CONCURRENCE

- Pour répondre aux besoins des consommateurs
 - La connectivité Internet à tous les moments, sur tous les écrans
 - Une explosion des volumes de données sur les réseaux fixes et mobiles
 - La diversité et l'inventivité des fabricants de terminaux

- Vivendi investit dans des réseaux d'infrastructures et de distribution
 - Pour la qualité de service, la fiabilité, la couverture, les débits optimisés
 - Pour maîtriser lui-même les services offerts

Malgré la pression de la réglementation « pro-consommateur » et de la concurrence, les opérateurs de télécoms qui investissent conservent des avantages compétitifs et restent des acteurs incontournables dans ce monde numérique

LES RAISONS DE NOTRE CONFIANCE : LA CONSTRUCTION ENTRE 2010 ET 2012 DES CASH-FLOWS FUTURS

ACTIONS

POURSUITE DES INVESTISSEMENTS AU BRESIL



- ▶ GVT en ligne avec les prévisions ; hausse prévue du flux de trésorerie de GVT d'environ 400 M€ entre 2011 et 2014

ACQUISITION DE EMI RECORDED MUSIC PAR UMG*



- ▶ Contribution significative d'EMI à la marge 2014 avec plus de 120 M€ de synergies annuelles attendues

ACTIVISION BLIZZARD : DES JEUX PROMETTEURS



- ▶ Objectif de croissance de plus de 5 % par an** du chiffre d'affaires*** entre 2011 et 2014

RELAIS DE CROISSANCE DE GROUPE CANAL+*



- ▶ La contribution de la TV gratuite devrait représenter entre 7 % et 10 % de la marge opérationnelle de Groupe Canal+ en 2015 ; plus de 60 M€ de synergies en Pologne attendues d'ici à 2015

LES RAISONS DE NOTRE CONFIANCE : OPTIMISATION DE LA STRUCTURE ET DE LA CIRCULATION DU CASH

Accès à 100 % du cash



Dividendes



LES RAISONS DE NOTRE CONFIANCE : L'INNOVATION ET LES SYNERGIES

- Tous nos métiers investissent et innovent concrètement
- Le partage des expertises entre les filiales du groupe nous donne une longueur d'avance
- Les synergies intragroupes nous apportent un important avantage compétitif

Plateforme de distribution
multi-écrans

Monétisation de l'audience

Foyer connecté

Nouveaux formats des
contenus

Offres *cloud* aux entreprises

Paiement électronique



LES RAISONS DE NOTRE CONFIANCE : LES PAYS À FORTE CROISSANCE

- 5,5 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2011
 - Près de 20 % du chiffre d'affaires de Vivendi
 - Progression de 50 % depuis 2008 (3,6 milliards d'euros)

- Principales zones d'investissement depuis 2008
 - Brésil
 - Le monde chinois
 - Afrique francophone
 - Pologne
 - Vietnam



LES RAISONS DE NOTRE CONFIANCE : UNE POLITIQUE DE DÉVELOPPEMENT DURABLE INNOVANTE

- Trois enjeux pionniers et stratégiques liés à nos cœurs de métiers depuis 2003
 - La protection et l'accompagnement de la jeunesse
 - La promotion de la diversité culturelle
 - Le partage des connaissances qui inclut notamment la lutte contre la fracture numérique
- Une forte implication du Conseil de surveillance et du Directoire
- Un dialogue soutenu et riche avec nos parties prenantes
- De très bonnes notations : n°1 mondial ex aequo dans le FTSE4Good ESG Ratings, n°1 français du Global 100, Lauréat du prix FIR Vigeo, ...
- Un programme de solidarité : Create Joy

vigeo



FTSE4Good

 GLOBAL100 Most Sustainable Corporations in the World

UN DIALOGUE CONSTANT AVEC LES ACTIONNAIRES

- Le Comité des actionnaires
- Le site internet avec un espace dédié, le Rapport d'activité et de développement durable, des lettres aux actionnaires, le webzine Sh@ring Vivendi, une pastille audio, ...
- Le Club des actionnaires
 - Réunions thématiques
 - Réunions financières partout en France
 - Salon Actionaria
 - Formations avec l'Ecole de la Bourse
 - Avant-premières de films, visites,



CONCLUSION

- Des métiers dynamiques et leaders dans leurs secteurs
- Des moteurs de croissance dans tous les métiers du groupe
- Des avantages compétitifs grâce à la politique d'investissement et de synergies
- Le maintien d'une marge d'exploitation élevée
- La préservation de la solidité du bilan et de la notation BBB/Baa2
- Le dividende offre actuellement un rendement de près de 8 %

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

19 AVRIL 2012

vivendi

19 avril
2012

Philippe Capron

Membre du Directoire de Vivendi
Directeur Financier Groupe

PERFORMANCES 2011

www.vivendi.com

POINTS MARQUANTS DE 2011

- Excellents résultats financiers en 2011 grâce à :
 - La croissance organique de GVT et d'Activision Blizzard
 - L'impact positif du rachat des 44% de SFR
 - ... malgré l'augmentation de la pression fiscale
- Solide génération de cash permettant de poursuivre les investissements de croissance
- Dette maîtrisée et refinancement à des conditions très favorables
 - Soutien affirmé des banques et accès préservé aux marchés obligataires...
 - ... dans un environnement financier très perturbé

EXCELLENTS RÉSULTATS 2011

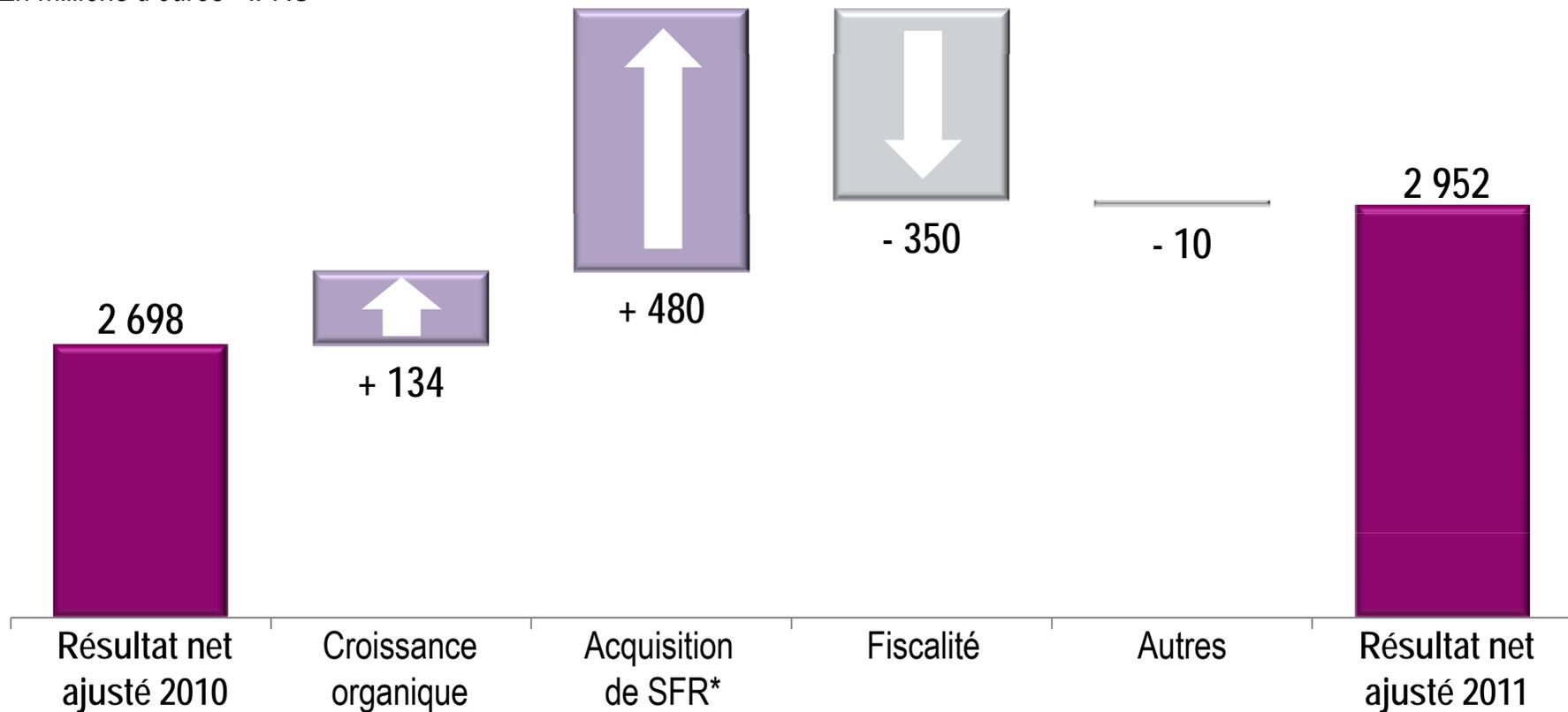
Chiffre d'affaires :	28 813 M€	+ 0,5 %*
EBITA :	5 860 M€	+ 3,3 %*
Résultat net ajusté :	2 952 M€	+ 9,4 %
CFFO :	4 694 M€	- 9,9 %
Dette nette :	12,0 Md€	à fin 2011

PROGRESSION SOUTENUE DU RÉSULTAT OPÉRATIONNEL AJUSTÉ GRÂCE À NOS MOTEURS DE CROISSANCE DANS LES JEUX ET AU BRÉSIL

<i>En millions d'euros - IFRS</i>	2010	2011
Activision Blizzard	692	1 011
Universal Music Group	471	507
SFR	2 472	2 278
Group Maroc Telecom	1 284	1 089
GVT	277	396
Groupe Canal+	690	701
Holding & Corporate / Autres	(160)	(122)
Total Vivendi	5 726	5 860

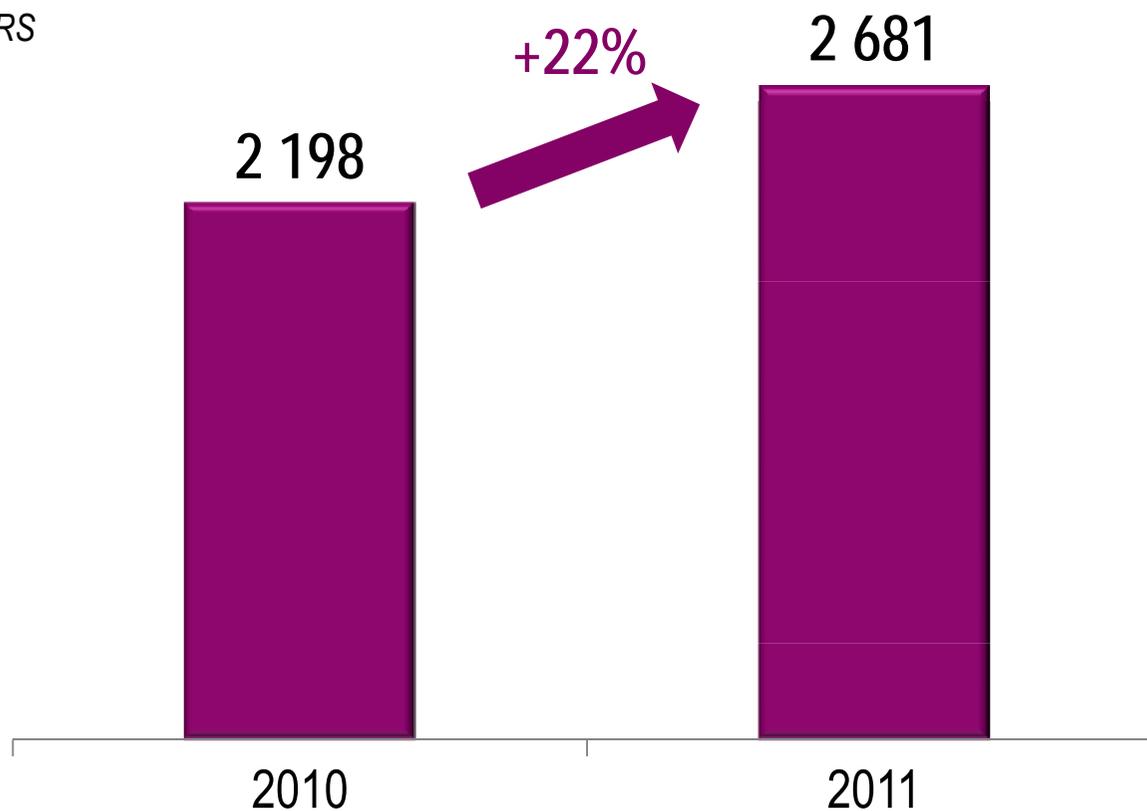
RÉSULTAT NET AJUSTÉ EN HAUSSE DE 9% GRÂCE AUX EXCELLENTES PERFORMANCES OPÉRATIONNELLES ET À L'ACQUISITION DES 44% DE SFR

En millions d'euros - IFRS



LE RÉSULTAT NET PART DU GROUPE PROGRESSE DE 22% EN PARTIE GRÂCE AU PRODUIT LIÉ À LA RÉSOLUTION DU LITIGE EN POLOGNE

En millions d'euros - IFRS



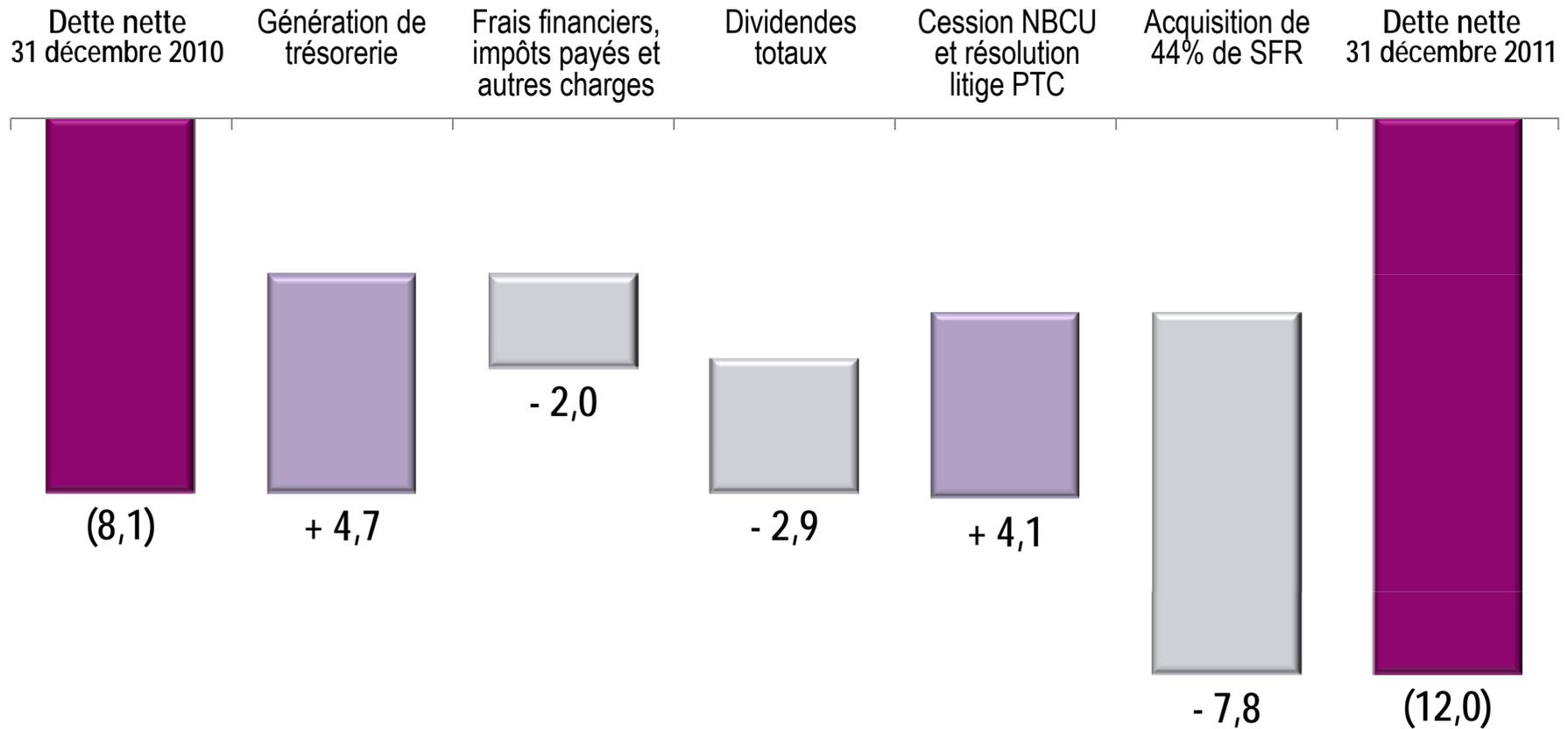
LA GÉNÉRATION DE TRÉSORERIE EST SOLIDE ET FINANCE DES INVESTISSEMENTS DE CROISSANCE

<i>En millions d'euros - IFRS</i>	2010	2011
Activision Blizzard	1 248	929
Universal Music Group	508	495
SFR	3 952	3 841
Groupe Maroc Telecom	1 706	1 501
GVT	413	558
Groupe Canal+	639	735
Dividendes NBC Universal	233	70
Holding & Corporate / Autres	(130)	(95)
Total Cash Flow avant investissements	8 569	8 034

Investissements de croissance au Brésil de 705 M€ en 2011 contre 482 M€ en 2010

SIMPLIFICATION DU GROUPE ET ENDETTEMENT SOUS CONTRÔLE

En millions d'euros - IFRS



LA SITUATION FINANCIÈRE DE VIVENDI DEMEURE SOLIDE

- Notre situation financière reste solide :
 - Plus de 6 milliards d'euros de lignes de crédits non tirées au niveau de Vivendi SA à ce jour
 - Notation de crédit BBB préservée*
 - Soutien marqué des banques et du marché obligataire

- Nous prévoyons un résultat net ajusté supérieur à 2,5 milliards d'euros en 2012** et le versement en numéraire d'un dividende attractif en 2013 représentant 45% à 55% de ce résultat (soit un rendement de près de 8% au cours actuel)

- Nous avons confiance dans notre capacité à renouer avec la croissance des résultats en 2014 avec :
 - La contribution de nos moteurs de croissance
 - La bonne exécution des acquisitions annoncées au deuxième semestre 2011
 - L'adaptation de notre structure de coûts et de notre politique d'investissements

UTILISATION DE MESURES NON GAAP

Pour compléter les mesures de performance financière de la société présentées conformément aux normes GAAP, Activision Blizzard emploie plusieurs mesures de performance financière non GAAP. L'utilisation de ces mesures non GAAP ne doit pas être appréciée de façon indépendante des informations financières préparées et présentées conformément aux normes GAAP, elles ne les remplacent pas et ne sont pas plus fiables. En outre, ces mesures non GAAP ont une portée limitée dans la mesure où elles n'intègrent pas tous les éléments pertinents pour le résultat d'exploitation de la société déterminé conformément aux normes GAAP.

La direction pense que la présentation de ces mesures de performance financière non GAAP est pour les investisseurs une source d'informations utile pour apprécier la performance financière et opérationnelle de Activision Blizzard. Ces mesures facilitent notamment la comparaison de la performance opérationnelle d'un exercice à l'autre et aident les investisseurs à mieux comprendre les résultats opérationnels de Activision Blizzard en excluant certains éléments non représentatifs du cœur de métier de la société, de ses résultats opérationnels et de ses perspectives futures. La direction utilise en interne ces mesures financières non GAAP pour apprécier le résultat opérationnel de la société, pour planifier et pour dresser ses prévisions.

Les mesures financières non GAAP de Activision Blizzard ne s'appuient pas sur un corpus complet de règles et de principes comptables ; la signification des termes « chiffre d'affaires net non GAAP », « bénéfice net non GAAP », « bénéfice par action non GAAP » et « marge opérationnelle non GAAP » n'est pas normalisée. Il se peut donc que d'autres sociétés utilisent des mesures portant des appellations identiques ou similaires exclusives de certains éléments, ce qui empêche les investisseurs de comparer la performance de Activision Blizzard et celle d'autres sociétés.

La direction a tenu compte des limites résultant de l'exclusion de certains éléments de ces mesures en prenant en compte de façon distincte l'impact des éléments ainsi que les résultats et les perspectives GAAP et non GAAP de Activision Blizzard, en reprenant dans cette présentation les mesures GAAP les plus comparables directement avec les mesures non GAAP et en fournissant une référence de réconciliation qui indique et décrit les ajustements qui ont été opérés.

Pour la réconciliation des mesures GAAP et non GAAP et une description des éléments exclus des mesures financières GAAP et de plus amples informations sur les résultats financiers de la société pour l'exercice s'achevant le 31 décembre 2011, veuillez consulter le communiqué sur les bénéfices de la société en date du 9 février 2012 disponible sur notre site internet à l'adresse suivante : www.activisionblizzard.com.

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

Perspectives – Avertissement juridique

Les déclarations contenues dans cette présentation qui ne sont pas des données historiques sont des déclarations prospectives. La Société utilise habituellement des termes comme « perspectives », « va », « peut », « doit », « devrait », « pourrait », « reste », « être », « prévoit », « croit », « pourra », « s'attend à », « à l'intention de », « anticipe », « estime », « future », « prévoit », « positionné », « potentiel », « projet », « prévu », « prêt à », « sous réserve de », « prochain » et des expressions similaires afin d'identifier des déclarations prospectives. Ces déclarations prospectives sont basées sur des attentes actuelles et des hypothèses qui sont sujettes à des risques et des incertitudes. La Société avertit qu'un certain nombre de facteurs importants pourrait entraîner une modification substantielle des résultats futurs d'Activision Blizzard et d'autres circonstances futures de ceux contenus dans chacune de ces déclarations prospectives. Ces facteurs incluent notamment les niveaux de ventes des titres d'Activision Blizzard, l'augmentation de la concentration de titres, des évolutions dans les tendances de consommation des consommateurs, l'impact de l'environnement macroéconomique actuel et les conditions de marché au sein de l'industrie des jeux vidéo, la faculté d'Activision Blizzard d'anticiper les préférences des consommateurs, en ce compris leurs intérêts pour des genres spécifiques comme des jeux d'actions en mode subjectif et des jeux de rôle en ligne massivement multi-joueurs et les préférences parmi les plateformes de jeux concurrentes, le caractère saisonnier et cyclique du marché des jeux interactifs, l'évolution des business modèles, dont la distribution numérique des contenus, la concurrence liée aux jeux d'occasion et autres formes de divertissement, de possibles baisses dans le prix des logiciels, les retours de produits et la protection en terme de tarifs, des délais concernant les produits, le taux d'adoption et la disponibilité de nouveaux matériels (en ce compris les périphériques) et des logiciels associés, des évolutions rapides en matière de standards technologiques et industriels, des risques en matière de contentieux et les coûts qui y sont associés, 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 réglementations et les conditions économiques, financières et politiques tant nationales qu'internationales, les taux de change et les taux d'imposition, et l'identification d'opportunités d'acquisitions futures adaptées et les défis potentiels liés à l'expansion géographique. Ces facteurs importants et d'autres facteurs qui pourraient potentiellement affecter les résultats financiers de la Société sont décrits dans le dernier rapport annuel en la forme 10-K et dans d'autres documents enregistrés auprès de la SEC. La Société se réserve le droit de modifier ses objectifs, opinions ou attentes, à tout moment et sans information préalable, en fonction des évolutions qui pourraient intervenir sur ces facteurs dans les hypothèses de la Société ou autrement. La Société ne prend aucun engagement quant à la publication de révisions concernant l'une quelconque des déclarations prospectives afin de prendre en compte des événements ou circonstances intervenus après cette présentation en date du 9 février 2012, ni à répercuter l'occurrence d'événements non anticipés.

Pour une complète réconciliation des données GAAP en non-GAAP et pour des informations plus détaillées concernant les résultats financiers d'Activision Blizzard pour l'exercice 2011, nous vous remercions de bien vouloir consulter les résultats de la Société en date du 9 février 2012, qui sont disponibles sur le site Internet de la société à l'adresse suivante : www.activisionblizzard.com.

AVERTISSEMENTS JURIDIQUES IMPORTANTS

Déclarations prospectives

La présente présentation contient des déclarations prospectives relatives à la situation financière, aux résultats des opérations, aux métiers, à la stratégie et aux perspectives de Vivendi ainsi qu'aux projections en termes de paiement de dividendes et d'impact de certaines opérations. Même si Vivendi estime que ces déclarations prospectives reposent sur des hypothèses raisonnables, elles ne constituent pas des garanties quant à la performance future de la société. Les résultats effectifs peuvent être très différents des déclarations prospectives en raison d'un certain nombre de risques et d'incertitudes, dont la plupart sont hors de notre contrôle, notamment les risques liés à l'obtention de l'accord d'autorités de la concurrence et d'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. La présente présentation contient des informations prospectives qui ne peuvent s'apprécier qu'au jour de sa diffusion

ADR non-sponsorisés

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

ASSEMBLÉE
GÉNÉRALE
ORDINAIRE
VOTE DES RÉOLUTIONS

vivendi

PREMIÈRE RÉOLUTION

- Approbation des rapports et comptes annuels de l'exercice 2011.

DEUXIÈME RÉOLUTION

- Approbation des rapports et comptes consolidés de l'exercice 2011.

TROISIÈME RÉOLUTION

- Approbation du rapport spécial des Commissaires aux comptes sur les conventions et engagements réglementés.

QUATRIÈME RÉOLUTION

- Affectation du résultat de l'exercice 2011, fixation du dividende à 1 euro et sa mise en paiement le 9 mai 2012

CINQUIÈME RÉOLUTION

- Renouvellement de M. Jean-René Fourtou en qualité de membre du Conseil de surveillance.

SIXIÈME RÉSOLUTION

- Renouvellement de M. Philippe Donnet en qualité de membre du Conseil de surveillance.

SEPTIÈME RÉOLUTION

- Renouvellement de la société Ernst & Young et autres, en qualité de Commissaire aux comptes titulaire.

HUITIÈME RÉSOLUTION

- Renouvellement de la société Auditex, en qualité de Commissaire aux comptes suppléant.

NEUVIÈME RÉOLUTION

- Autorisation à donner au Directoire en vue de l'achat par la société de ses propres actions.

DIXIÈME RÉOLUTION

- Pouvoirs pour l'accomplissement des formalités.



LES PLUS BELLES ÉMOTIONS DU NUMÉRIQUE

