

**TRIBUNAL DE DISTRICT DES ÉTATS-UNIS  
DISTRICT SUD DE NEW YORK**

_____	x :	Procédure Civile N°
	:	02 Civ. 5571 (RJH)
IN RE LITIGES SUR TITRES	:	
(SECURITIES LITIGATION)	:	
VIVENDI UNIVERSAL, S.A.	:	<b>PREMIÈRE PLAINTÉ</b>
_____	x :	<b>AMENDÉE CONSOLIDÉE DE</b>
		<b>LA « <u>CLASS ACTION</u> »</b>
x :	Le présent document porte sur :	Toutes procédures
_____	x :	<u>Procès avec jury demandé</u>

**BASE DES ALLÉGATIONS**

Les Demandeurs Principaux, par leurs avocats sous-signés, pour leur compte et pour la classe qu'ils cherchent à représenter, pour leur Première Plainte Amendée Consolidée de la « Class Action » (la « Plainte ») ont formulé les allégations suivantes contre les défendeurs, en se basant sur l'enquête menée par et sous la supervision de l'avocat des plaignants, qui a comporté une revue et une analyse d'informations relatives à la période concernée, obtenues auprès de différentes sources publiques et privées (telles que LEXIS-NEXIS, Dow Jones et Bloomberg) – y compris, entre autres, des déclarations déposées auprès de la Securities and Exchange Commission (« SEC »), d'autres documents et comptes-rendus officiels déposés auprès d'organismes officiels, des rapports annuels mis à la disposition du public, des communiqués de presse, des interviews publiées, des articles de presse et autres comptes-rendus parus dans les médias (diffusés sous forme papier ou électronique), ainsi que des comptes-rendus d'analystes financiers et de services de conseils en investissement, de manière à obtenir les renseignements nécessaires pour étayer de manière informée les revendications des plaignants. L'enquête menée par les Demandeurs Principaux a également comporté des entretiens et consultations auprès de différentes personnes, notamment d'anciens employés de Vivendi Universal, S.A. (« Vivendi » ou la « Société ») ou de ses filiales, qui avaient connaissance des activités du défendeur, Vivendi. Les Demandeurs Principaux pensent que, suite à une opportunité raisonnable de découverte, d'autres éléments de preuve substantiels des allégations énoncées dans les présentes, seront trouvés.

## RÉSUMÉ DE LA PLAINTÉ

1. Les Demandeurs Principaux intentent cette « class action » en fraude concernant la fraude sur les titres contre Vivendi et deux de ses anciens principaux dirigeants : le défendeur Jean-Marie Messier (« Messier »), PDG de Vivendi (jusqu'à sa démission forcée le 3 juillet 2002) et le défendeur Guillaume Hannezo (« Hannezo »), Directeur Financier de Vivendi (jusqu'à sa démission le 9 juillet 2002). Les Demandeurs Principaux intentent cette procédure (a) pour leur propre compte et pour le compte de toutes les personnes ayant acheté ou autrement acquis des actions ordinaires ou des « American Depository Shares » (« ADS ») Vivendi (la « Classe des Acheteurs ») entre le 30 octobre 2000 et le 14 août 2002, inclus (la « Période visée par le recours »), en invoquant des violations du Securities Exchange Act de 1934 (l'« Exchange Act ») ; (b) pour leur propre compte et pour le compte de toutes les personnes ayant acquis des actions ordinaires ou des ADS Vivendi (la « Sous-classe de la Fusion ») par suite d'une déclaration d'un enregistrement et d'un prospectus en date du 30 octobre 2000, publié dans le cadre de la fusion tripartite (la « Fusion ») de Vivendi, S.A., The Seagram Company Limited (« Seagram ») et Canal Plus, S.A. (« Canal Plus »), qui donna naissance à Vivendi Universal, S.A., en invoquant des violations du Securities Act de 1933 (le « Securities Act ») ; et (c) pour leur propre compte et pour le compte de toutes les personnes qui étaient actionnaires de Vivendi ou de Seagram au 25 novembre 2000 et qui étaient habilitées à voter concernant la Fusion (la « Sous-classe de Mandataires ») par suite du « Joint Proxy Statement-Prospectus » publié dans le cadre de la Fusion, en invoquant des violations de l'Exchange Act.

2. Bien qu'à ses débuts, le défendeur Vivendi n'ait rien été d'autre qu'une petite société française de distribution d'eau, immédiatement avant et durant la Période visée par le recours, le défendeur Messier l'a embarqué dans une succession interminable et extraordinaire d'acquisitions, d'une valeur totale de 77 milliards de dollars, faisant ainsi de Vivendi un énorme conglomérat international. En particulier, par suite de sa Fusion tripartite, d'un montant de 46 milliards de dollars, avec Seagram (maison-mère de Universal Studios et de Universal Music) et Canal Plus (l'un des principaux câblo-opérateurs européens) en octobre 2000, Vivendi devint immédiatement l'une des plus grandes sociétés de médias et de spectacles au monde. À tous les moments importants durant la Période visée par le recours, les activités

« Médias et Communications » et les activités « Services Environnementaux » de Vivendi (qui comprennent ses filiales de distribution d'eau) ont constitué les deux principaux domaines d'activité de la Société,

3. Durant la période précédant la Fusion d'octobre 2000 et immédiatement après, pendant toute la Période visée par le recours, les défendeurs ont affiché des chiffres d'affaires et des profits élevés et ont décrit Vivendi comme une société générant suffisamment de trésorerie pour faire face à ses dettes, qui se montaient à environ 21 milliards de dollars, engagées dans le cadre du financement de sa série d'acquisitions d'un montant total de 77 milliards de dollars - bien que les autres sociétés de médias et de communications, tant aux États-Unis qu'en Europe, souffraient d'une période de ralentissement et de contraction. Par suite des annonces optimistes répétées des défendeurs concernant les profits et de leurs propos rassurants concernant la croissance de la Société et son aptitude à faire face à ses dettes massives, le cours des ADS et des actions ordinaires Vivendi demeura artificiellement élevé pendant toute la Période visée par le recours.

4. Cependant, comme le savaient sans le révéler les défendeurs, les activités et la situation financière de Vivendi étaient considérablement plus faibles que la description qu'ils en donnaient dans leurs déclarations publiques. Par exemple, immédiatement avant et durant la Période visée par le recours, Vivendi (en utilisant le fait que le cours de ses actions ordinaires ne cessait de grimper pour financer bon nombre de ses acquisitions) fit plusieurs offres pour l'achat de grandes entreprises. Il en résulta que Vivendi surpaya ces dernières de manière substantielle. En outre, des événements ultérieurs (inconnus des investisseurs) confirmèrent que ces entités acquises ne pourraient pas générer suffisamment de flux de trésorerie pour justifier leur coût d'acquisition élevé. Il en résulta que le bilan de Vivendi fut lesté de dizaines de milliards de dollars de « goodwill » surévalué, dont la valeur s'était considérablement dépréciée, ce qu'auraient dû refléter les comptes. L'incapacité du conglomérat Vivendi de gérer des profits

conformes aux estimations annoncées au public fit peser une menace de plus en plus lourde sur la liquidité de la Société, étant donné que celle-ci devait générer un cash flow massif de ses activités pour faire face à ses obligations portant sur une dette d'une valeur supérieure à 21 milliards de dollars.

5. Pour masquer la détérioration de l'état du nouvel empire Vivendi, le Groupe mit en oeuvre diverses pratiques malhonnêtes de surévaluation de ses actifs et de ses profits, ce durant et immédiatement avant la Période visée par le recours. Cela permit à la Société de gonfler artificiellement ses actifs, son chiffre d'affaires, ses produits et son bénéfice par action (« EPS ») dans le cadre de ses états financiers de fin de trimestre. Ainsi, les états financiers et autres documents de communication déposés par Vivendi auprès des organismes publics décrivant les performances de la société, dénoncés dans les présentes, étaient extrêmement faux et mensongers.

6. La comptabilité malhonnête de Vivendi (telle que décrite dans les présentes en ¶¶ 119-89) comprenait, entre autres, le fait de ne pas déprécier de plus de 29 milliards d'euros le goodwill des acquisitions de Vivendi, notamment celles de U.S. Filter et de Canal Plus. Les défendeurs, en violation des principes comptables généralement admis aux États-Unis (« U.S. GAAP ») n'aient pas enregistré la dépréciation du goodwill. Par conséquent, Vivendi a tardé de manière excessive à reconnaître les charges de dépréciation de plus de 29 milliards d'euros imputable sur le bénéfice de la Société pendant la Période visée par le recours. Ainsi, Vivendi afficha un bénéfice et un EPS qui, en vertu des U.S. GAAP, étaient surévalués de dizaines de milliards de dollars pendant la Période visée par le recours.

7. Hormis le fait de ne pas avoir comptabilisé la dépréciation du goodwill, Vivendi procéda également à une série de pratiques malhonnêtes portant sur la reconnaissance de son bénéfice et la sous-évaluation de ses frais, ainsi qu'à d'autres inconduites connexes visant à gonfler les performances financières affichées. Ces pratiques comprenaient, entre autres :

(a) la comptabilisation et la consolidation, dans ses propres états financiers, de milliards de dollars de chiffre d'affaires provenant d'entités (telles que Cegetel ou Maroc Telecom) dans lesquelles Vivendi détenait seulement des participations minoritaires et que Vivendi ne contrôlait pas, en violation des U.S. GAAP (comme cela est expliqué plus bas en ¶¶ 148-68) ; et (b) la comptabilisation de 100 % du chiffre d'affaires « dès le début » (à savoir, durant la première année du contrat) pour des milliards de dollars de contrats pluriannuels, ce qui correspond à une pratique connue sous le nom de « booking backlog, » en dépit du fait que Vivendi n'ait pas rempli ses obligations dans le cadre de ces contrats pluriannuels et que les U.S. GAAP exigent que le chiffre d'affaires de tels contrats soit enregistré au prorata temporis de l'exécution réelle, par Vivendi, des services faisant l'objet de ces contrats comme cela est expliqué plus bas en ¶¶ 169-80).

8. Les pratiques comptables malhonnêtes évoquées ci-dessus ont permis non seulement à Vivendi de maintenir le *cours* de son action à un niveau artificiellement élevé, mais facilitèrent également les efforts frauduleux des défendeurs de masquer les problèmes croissants de liquidité de la Société. Par exemple, le 6 décembre 2001, le défendeur Messier assura au public des investisseurs que « Vivendi Universal jouit d'une position extrêmement forte, avec de solides performances dans pratiquement chacun de ses domaines d'activité » et, à peine une semaine plus tard – après avoir annoncé son intention de lever 2,5 milliards de dollars en vendant 1,5 milliards de dollars de participation dans British Sky Broadcasting Plc (« BSkyB ») et une participation de 1,06 milliards de dollars dans Vivendi Environnement – Vivendi déclara que ces cessions d'actifs laisseraient à Vivendi « la marge de manoeuvre » nécessaire pour procéder à de nouvelles acquisitions et lui permettraient de « couvrir tout besoin éventuel pour saisir de nouvelles opportunités de partenariats stratégiques. » Le 17 décembre 2001, Vivendi annonça alors l'acquisition de USA Networks pour un montant d'environ 10 milliards de dollars.

9. Néanmoins, ce qu'ignoraient à l'époque les investisseurs, la situation de Vivendi était tout sauf « forte » et la Société manquait véritablement de toute « marge de manoeuvre ». Au contraire, comme l'expliquait plus tard le *Wall Street Journal*, la Société était confrontée à une crise de liquidité catastrophique :

Le 13 décembre de l'année dernière [2001], [le défendeur] Hannezo envoya au [défendeur] Messier, PDG de [Vivendi]... une réponse écrite désespérée.

**« J'ai...l'impression désagréable d'être dans une voiture dont le conducteur accélère dans les tournants alors que c'est moi qui suis à la place du mort »** écrivait M. Hannezo, Directeur Financier de la Société. **« La seule chose que je demande est de ne pas finir dans la honte. »**

**Le même jour, ce qu'ignoraient les investisseurs et le conseil d'administration de Vivendi, la Société avait de peu évité la rétrogradation par les agences de notation de crédit, ce qui lui aurait rendu difficile tout emprunt de fonds et l'aurait plongée dans une crise de liquidité.** M. Hannezo ... implora son patron et ami de longue date [le défendeur Messier] et le supplia de prendre plusieurs mesures pour réduire la dette en perpétuelle expansion de Vivendi.

Lorsque le conseil d'administration de [Vivendi] se réunit le lendemain pour décider d'approuver ou non l'acquisition, d'un montant d'environ 10 milliards de dollars, des activités télévision et cinéma de USA Network Inc., **M. Messier ne fit aucune mention de l'incident avec les agences de notation. Au lieu de cela, lorsqu'un administrateur lui demanda où en était la situation financière de Vivendi, M. Messier répondit que la société n'avait pas de problème,** d'après deux administrateurs qui étaient présents.

Le conseil d'administration avalisa la transaction USA Networks.... **Mais Vivendi se trouvait déjà dans une situation financière difficile...** [Emphase ajoutée.]

How Messier Kept Cash Crisis at Vivendi Hidden for Months ; Media Giant Well Was At Risk Well Before Investors Knew « Comment Messier garda le secret de la crise de liquidité de Vivendi pendant des mois : Le géant des médias était en danger bien avant que les investisseurs le sachent, » *The Wall Street Journal*, 31 octobre 2002, at A1.

10. Sans révéler au public la gravité de la situation à laquelle était confrontée la Société – et tout en affirmant et en travestissant complètement la vérité concernant les véritables perspectives, les performances financières, les pratiques comptables malhonnêtes et la situation de liquidité de cette dernière – le défendeur Messier n'hésita pas à tirer parti du fait que le marché ignorait la vérité en faisant acheter à Vivendi de nombreuses sociétés pendant la Période visée par le recours, utilisant le cours artificiellement gonflé des actions Vivendi en tant que devise. En maintenant le cours de l'action ordinaire Vivendi à un niveau artificiellement élevé, les défendeurs étaient en mesure d'acheter pour des dizaines de milliards de d'actions Seagram, Canal Plus et autres « au rabais », puisque Vivendi payait au moyen d'une devise (l'action Vivendi) qui ne valait en fait qu'une fraction de son cours sur le marché.

11. La motivation des défendeurs d'avoir une conduite frauduleuse et de gonfler le cours de l'action Vivendi fut en outre encouragée durant la Période visée par le recours, du fait de la décision prise par le défendeur Messier - sans consulter son conseil d'administration – de dépenser des milliards de dollars en 2001 pour racheter environ 104 millions d'actions Vivendi (soit près de 10 % du capital de la Société). En outre, le défendeur Messier avait également parié au nom de la Société que le cours de l'action Vivendi grimperait lorsqu'il lui fit vendre des puts Vivendi à la fin 2000 et en 2001. Ces puts obligeaient Vivendi à racheter des dizaines de millions de ses actions à prix fixe à l'avenir, de telle sorte qu'en cas de chute du cours de l'action Vivendi, la Société perdrait jusqu'à 1,4 milliards de dollars. À la fin, le programme de rachat massif d'actions du défendeur Messier, bien que pensé pour aider à stimuler le cours de l'action Vivendi et, ainsi, faciliter de nouvelles acquisitions d'entreprises et réduire l'exposition de ses puts, ne fit qu'augmenter la dette déjà massive de Vivendi de milliards supplémentaires. Et tandis que le cours de l'action Vivendi continuait de chuter, entraînant la poursuite de la perte de valeur des actions propres et des puts Vivendi, la pression sur les défendeurs devint de plus en plus forte, entraînant ceux-ci à poursuivre leur conduite frauduleuse pour faire face à ces pertes supplémentaires.

12. Bien que les défendeurs aient mis en oeuvre leur programme frauduleux dans l'espoir de masquer les problèmes financiers de la Société pas plus tard qu'au début de la Période visée par le recours (le 30 octobre 2000), le marché ne commença à prendre conscience de l'étendue de la gravité de la situation financière de Vivendi qu'à compter du 2 juillet 2002. À cette date, la rétrogradation, par une agence de notation de crédit, de la dette Vivendi, d'après un compte-rendu publié « provoqua une série de ventes paniquées à Paris », ce qui entraîna un plongeon de 25 % de l'action Vivendi ce jour-là. Le cours de Vivendi s'établit à 17,80 €, soit son niveau le plus bas en 15 ans. Le même compte-rendu de la même agence de crédit révéla également que les obligations de Vivendi en 2002 pouvaient atteindre 3 milliards de plus que - ou environ *le double* de ce à quoi s'attendaient les analystes.

La situation était grave au point que, comme cela ne fut révélé qu'après la fin de la Période visée par le recours, le 24 juin 2002 Goldman Sachs avait présenté en privé plusieurs scénarii pour l'avenir de Vivendi à un groupe d'administrateurs de Vivendi - l'un de ces scénarii montrant la mise en faillite de Vivendi au bout de trois ou quatre mois seulement (autrement dit, en septembre ou octobre 2002).

13. Le 3 juillet 2002, le conseil d'administration contraignit le défendeur Messier à démissionner. Le conseil d'administration obtint la démission du défendeur Hannezo quelques jours plus tard. Messier, cependant, refusa avec aplomb d'admettre son inconduite, en déclarant, le jour de sa démission forcée, qu'il n'existait ni « passifs sous-évalués », ni « actifs surévalués » dans les états financiers de Vivendi, et que les résultats financiers publiés par la Société étaient tous « vrais, sincères et complets ». Cependant, la vérité entière demeura cachée et des révélations bien plus graves restaient à venir.

14. Le 14 août 2002 (dernier jour de la Période visée par le recours), Vivendi déclara avoir subi une énorme perte d'environ 12 milliards de dollars au titre du premier semestre 2002, et annonça être contrainte de vendre pour environ 10 milliards de dollars d'actifs pour tenter de réduire sa dette. Le nouveau Président de Vivendi, M. Jean-René Fortou, admit également que « [nous sommes ] confrontés à un problème de liquidité. » Le même jour, Standard & Poor rétrograda de nouveau sa notation de la dette à long terme de Vivendi, la qualifiant de « dette pourrie ». En réaction, le cours de l'action ordinaire et des ADS Vivendi plongea une fois de plus de 25 % le 14 août, pour atteindre respectivement 11,89 € et 11,66 \$.

15. Le cours de clôture des ADS Vivendi, à 11,66 \$ du 14 août 2002, représentait un déclin incroyable de plus de 44,00 \$ par ADS (soit 79 %) par rapport aux niveaux surévalués auxquels ils s'étaient échangés début 2002, et un effondrement aussi étonnant que quasi-total de 63,84 \$ par ADS - soit plus de 85 % - par rapport à leur cours record durant la Période visée par le recours (janvier 2001) de 75,50 \$ par ADS. Le cours de l'action ordinaire Vivendi subit une chute tout aussi choquante.

16. Suite à ces révélations, des enquêtes officielles sur les pratiques comptables de Vivendi et des révélations au marché ont été lancées des deux côtés de l'Atlantique, notamment : (a) une enquête criminelle par des parquetiers français ; (b) une enquête criminelle par le Département de la Justice des États-Unis ; (c) une enquête par la Commission des Opérations de Bourse (« COB ») ; et (d) une enquête civile officielle par la U.S. Securities and Exchange Commission (« SEC »). Par cette Plainte, les Demandeurs Principaux cherchent à présent une réparation pour eux-mêmes et pour tous les autres membres de la Classe et de la Sous-classe, pour les dédommager des milliards de dollars qu'ils ont subis par suite des violations, par les défendeurs, des lois sur les titres.

### **JURIDICTION COMPÉTENTE ET LIEU**

17. Les plaintes exprimées dans les présentes sont en vertu des Sections 11, 12(a)(2) et 15 du Securities Act, 15 U.S.C. § 77k, 771(a)(2), et 77o, Section 14(a) de l'Exchange Act, 15 U.S.C. § 79n(a), ainsi que les règles et la réglementation promulguées en vertu de ces textes par la Securities and Exchange Commission (« SEC »), y compris le Règlement 14a-9, 17 C.F.R. § 240.14a-9, et les Sections 10(b) et 20(a) de l'Exchange Act, 15 U.S.C. §§ 78j(b) et 78(a), ainsi que les règlements et réglementations promulgués en vertu de ces textes par la SEC, y compris le Règlement 10b-5, 17 C.F.R. § 240.10b-5.

18. Ce tribunal est compétent sur le sujet de cette procédure en vertu de 28 U.S.C. §§ 1331 et 1337, Section 22 du Securities Act, 15 U.S.C. § 77u et Section 27 de l'Exchange Act, 15 U.S.C. § 78aa.

19. En vertu de l'« effet de test » de la compétence extraterritoriale, ce Tribunal peut exercer sa compétence sur le sujet des plaintes de (a) tous les investisseurs qui ont acheté ou acquis des titres Vivendi négociés sur les marchés américains et (b) des investisseurs américains qui ont acheté ou acquis des titres Vivendi, quelle que soit la place de négociation de ces titres.

20. Ce tribunal peut également exercer sa compétence sur le sujet des plaintes des membres étrangers de la classe qui ont acquis des actions ordinaires Vivendi négociées sur des marchés étrangers en vertu du « test de conduite » articulé par le Second Circuit, qui prévoit qu'un tribunal fédéral est compétent sur le sujet si (1) les activités du défendeur aux États-Unis sont plus que 'simplement préparatoires' d'une fraude sur les titres mise en oeuvre ailleurs et si (2) ces activités ou ces négligences coupables aux États-Unis ont 'directement causé' les pertes invoquées.

21. Les défendeurs ont adopté une conduite frauduleuse sur une période étendue aux États-Unis, qui s'inscrivait dans le cadre d'un montage unique frauduleux couvrant les États-Unis et la France. La conduite en France n'était pas purement « préparatoire » et n'était pas uniquement constituée d'actes négligents, mais a donné directement lieu à des pertes, tant pour les investisseurs étrangers que français. Hormis la grave inconduite aux États-Unis qui donna lieu à la fraude, Vivendi est très présent aux États-Unis, ce qui justifie l'exercice d'une compétence sur le sujet des plaintes de tous les plaignants qui, en s'appuyant sur la santé et la valeur des nombreuses activités de Vivendi aux États-Unis, ont acquis des titres Vivendi cotés sur les marchés étrangers et ont été trompés par les déclarations mensongères des défendeurs.

22. En outre, il n'existait qu'un seul marché mondial pour les actions et les ADS Vivendi, qui étaient cotés en tandem, et ce marché fut trompé par la conduite des défendeurs, ce qui causa des effets graves tant dans ce pays qu'à l'étranger.

23. La fraude perpétrée sur le marché mondial par Vivendi naquit directement de la boulimie d'acquisitions de 77 milliards de dollars de la Société, dans le cadre de laquelle Vivendi acheta plusieurs grandes entreprises américaines, dépendant plus de 54 milliards de dollars pour l'acquisition de ces participations aux États-Unis. Par exemple, juste avant et durant la Période visée par le recours, les entreprises américaines suivantes, entre autres, furent acquises en totalité ou en partie par Vivendi :

<b>SOCIÉTÉ ACQUISE</b>	<b>SITUATION AUX ÉTATS-UNIS</b>	<b>PRIX D'ACHAT :</b>
Waste Management, Inc.	Houston, TX	103,5 M €
US Filter Corp.	Palm Desert, CA	6,2 <i>Md \$</i>
Seagram Company Ltd.	Universal City, CA	34 <i>Md \$</i>
Uproar.com	New York, NY	128 M \$
MP3.com, Inc.	San Diego, CA	400 M \$
Emusic.com	San Diego, CA	24 M \$
Houghton Mifflin Co.	Boston, MA	2,2 <i>Md \$</i>
EchoStar Communications Corp.	Littleton, CO	1,5 <i>Md \$</i>
USA Networks	New York, NY	10,3 <i>Md \$</i>

24. Hormis les acquisitions de Vivendi aux États-Unis, plusieurs déclarations fausses et trompeuses des défendeurs furent initialement faites aux États-Unis, et toutes furent diffusées à l'intérieur des États-Unis. Durant la Période visée par le recours, Vivendi a également, de manière régulière, déposé des comptes-rendus faux et mensongers auprès de la SEC aux États-Unis, y compris les Rapports Annuels sur Formulaire 20-F et de nombreux Formulaires 6-K, comme cela est expliqué dans les présentes.

25. Avant et pendant la Période visée par le recours, des déclarations fausses et mensongères non faites aux États-Unis, furent diffusées aux États-Unis et à l'international à travers les moyens et les instruments du commerce inter-état, notamment, mais sans limitation, le courrier, les communications téléphoniques inter-états et les systèmes des marchés de titres nationaux.

26. D'après le Formulaire 20-F de la Société pour l'exercice clos le 31 décembre 2001, signé et déposé auprès de la SEC le 28 mai 2002 (le « 2001 20-F »), plus de 54 % des actifs de longue durée de Vivendi, évalués à 53,522 milliards d'euros, se trouvaient aux États-Unis. Le 2001 20-F déclare également que le chiffre d'affaires de Vivendi pour l'exercice 2001 s'établissait soi-disant à plus de 7 milliards d'euros.

Lors d'un déjeuner à Los Angeles le 19 janvier 2002, le défendeur Messier déclara que Vivendi se trouvait « à [q]uarante pour cent à l'intérieur des États-Unis, à soixante pour cent à l'extérieur, » et, lors d'une interview accordée à CNN le 17 février 2002, M. Messier déclara que la Société « emploie 50 000 personnes aux États-Unis. »

27. Ce District est compétent en vertu de la Section 22 du Securities Act, 15 U.S.C. § 377u, Section 27 de l'Exchange Act, 15 U.S.C. § 78aa, et 28 U.S.C. § 1391(b). Vivendi a son siège à Paris, en France, mais exerce des activités et gère le siège de la Société aux États-Unis dans ce District. En outre, le défendeur Messier a résidé dans ce District depuis 2001, lorsqu'il déménagea avec sa famille dans un penthouse d'une valeur de 17 millions de dollars à Manhattan. Lors de son interview à CNN le 17 février 2002, le défendeur Messier expliqua ainsi son déménagement à New York :

Le déménagement à New York, oui, s'explique par des raisons très simples. Tout d'abord, Vivendi Universal emploie 50 000 personnes aux États-Unis. Ces employés ont un patron. Où est le patron ? Le patron est aux États-Unis. Il y travaille. Je peux les rencontrer. Je peux passer du temps avec eux. Il est véritablement le patron.

Le deuxième objectif était que Vivendi International est un nouveau groupe pour bon nombre d'investisseurs américains dans le domaine des médias. Nous devons et je devais passer plus de temps avec la communauté Universal aux États-Unis pour expliquer l'histoire de Vivendi Universal, examiner toutes les raisons des performances et des perspectives, et je pense qu'il est mieux de faire cela en étant américain, qu'en étant à l'étranger.

De même, dans une interview accordée à « Market Call » depuis New York le 27 février 2001, le défendeur Messier réitéra que l'une des principales raisons de son déménagement à New York était de promouvoir Vivendi auprès des investisseurs américains et de Wall Street :

Je ne suis pas frustré. Je suis ravi à l'idée de faire et de continuer et de persuader ce travail d'éducation [pour les investisseurs américains et les analystes de Wall Street]. Depuis la fusion, la part des investisseurs américains dans l'ensemble du capital a bondi de moins de 10 pour cent à plus de 25 pour cent. J'ai un objectif très simple à l'esprit.

Je veux que la part des investisseurs américains dans Vivendi Universal atteigne au plus tôt les 50 pour cent de l'ensemble du capital... Je prendrai toutes les mesures nécessaires pour convaincre et former Wall Street et les investisseurs américains.

En outre, bon nombre des actes et des pratiques dénoncés dans les présentes, y compris la diffusion de déclarations significativement fausses et mensongères, ont eu lieu dans ce District.

28. Dans le cadre des faits évoqués dans la présente Plainte, les défendeurs, directement ou indirectement, ont utilisé les moyens et les instruments du commerce inter-état, notamment, mais sans limitation, le courrier, les communications téléphoniques inter-états et les systèmes des marchés de titres nationaux.

### **LES PARTIES**

29. The Retirement System for General Employees of the City of Miami Beach, Oliver M. Gerard, Francois R. Gerard, Prigest S.A., Tocqueville Finance S.A., Beatrice Doniger, Bruce Doniger, Grandchildren's Trust by Bruce Doniger Trustee, Alison Doniger, Michael Doniger, Edward B. Brunswick et le Ruth Pearson Trust ont été désignés Demandeurs Principaux par ce Tribunal le 1er novembre 2002. Les Demandeurs Principaux ont acheté ou autrement acquis les actions ordinaires et les ADS Vivendi pendant la Période visée par le recours à des cours qui étaient artificiellement gonflés par les fausses déclarations et les omissions des défendeurs. Ainsi, ils en ont subi les dommages, comme cela est expliqué dans leurs certifications préalablement déposées auprès du Tribunal.

30. Le défendeur Vivendi se décrit comme étant un conglomérat international dont l'activité est principalement centrée sur deux domaines : « Médias et Communications, » et « Services Environnementaux. » L'activité Média et Communications de Vivendi se divise en cinq segments : (a) Musique (activité exercée à travers Universal Music Group, qui produit, commercialise et distribue de la musique enregistrée de tous les genres à travers le monde entier) ; (b) Édition (prétendument le

plus grand éditeur d'information d'Europe, qui propose du contenu à travers différentes plateformes, y compris les documents imprimés, le multimédia, l'Internet filaire et les PDA (Personal Digital Assistants) au moyen de la technologie sans fil WAP (Wireless Application Protocol technology) ; (c) Télévision et Films (qui produit, distribue et commercialise sous licence des films, des produits pour la télévision et la vidéo/les DVD à usage privé à travers le monde, possède et exploite plusieurs chaînes de télévision câblées ou payantes, et exploite des parcs à thème et des magasins de détail à travers le monde) ; (d) Télécoms (qui propose tout un éventail de services de télécommunications, y compris la téléphonie mobile et fixe, l'accès à Internet et des services et transmissions de données, principalement en Europe) ; et (e) Internet (qui gère des initiatives stratégiques sur Internet et de nouvelles entreprises en ligne). Le défendeur Vivendi Universal, S.A. est l'entité née de la Fusion. Il est désigné ici en tant que défendeur de plein droit et en tant qu'entité ayant succédé et hérité des intérêts de Vivendi S.A., Seagram et Canal Plus.

31. Vivendi Environnement, filiale de Vivendi, exerce les activités de services environnementaux de la Société à travers le monde, y compris les activités de distribution d'eau.

32. Le défendeur Messier était le PDG de Vivendi et le Président du conseil d'administration de la Société jusqu'à sa démission forcée, le 3 juillet 2002. Messier perçut une rémunération de 4,8 millions de dollars en 2001, en dépit des pertes record de la Société, ainsi que de nombreux autres avantages indirects (notamment la jouissance d'un appartement de 17 millions de dollars que la Société avait acheté pour lui à New York).

33. Le défendeur Hannezo était Directeur Financier de Vivendi jusqu'à sa démission le 9 juillet 2002. Hannezo était, d'après *Associated Press*, un « proche collaborateur » de Messier.

34. Les défendeurs Messier et Hannezo sont collectivement désignés dans les présentes comme étant les « Défendeurs Individuels. »

35. Il convient de traiter Défendeurs Individuels comme un groupe à des fins de plaidoirie et pour présumer que l'ensemble des informations significativement fausses, mensongères et incomplètes transmises dans les documents déposés par la Société aux organismes publics, les communiqués de presse et autres publications, comme cela est évoqué dans les présentes, relèvent de l'action collective du groupe étroitement défini de défendeurs identifiés ci-dessus. Chacun des Défendeurs Individuels, en vertu de son niveau hiérarchique élevé au sein de la Société, a directement participé à la direction de la Société, a pris une part directe dans les activités quotidiennes de celle-ci aux niveaux les plus élevés, et avait connaissance des informations propriétaires confidentielles concernant la Société et ses activités, ses produits, sa croissance, ses états financiers et sa situation financière, comme cela est indiqué dans les présentes. Les Défendeurs Individuels ont participé à la rédaction, la préparation et/ou la diffusion des différents comptes-rendus publics, aux actionnaires ou aux investisseurs, ainsi qu'aux autres communications évoquées dans les présentes, avaient connaissance, ou ont sciemment ignoré, le fait que des déclarations significativement fausses et mensongères étaient publiées concernant la Société, et ont approuvé ou ratifié ces déclarations, en violation des lois fédérales sur les titres.

36. Du fait de leur appartenance au Conseil d'administration et/ou de leurs positions de direction et d'encadrement au sein de Vivendi, chacun des Défendeurs Individuels avait accès aux informations non-publiques défavorables concernant les activités, les établissements, les finances, les marchés, les états financiers, ainsi que les perspectives commerciales présentes et futures de Vivendi évoquées dans les présentes, via l'accès à des documents internes, des conversations ou des communications avec les mandataires ou les employés du groupe, la présence aux réunions de direction et/ou aux assemblées du Conseil d'Administration et aux comités et/ou à travers des comptes-rendus et autres informations qui lui parvenaient concernant ces sujets.

37. Les déclarations effectuées par les Défendeurs Individuels, telles que décrites ci-dessous, étaient significativement fausses et mensongères au moment où elles étaient proférées.

La véritable situation financière et le véritable état de la Société, qui étaient connus et sciemment ignorés par les Défendeurs Individuels, sont restés cachés du public des investisseurs pendant toute la Période visée par le recours. Les Défendeurs Individuels, qui avaient l'obligation de divulguer ces faits, au lieu de cela les ont masqués et cachés pendant toute la période considérée dans les présentes. En tant que dirigeants et administrateurs, et que personnes chargées du contrôle, d'une société cotée en bourse dont les ADS étaient, et sont, enregistrés auprès de la SEC en vertu de l'Exchange Act, et qui s'échangeaient sur le NYSE, et régie par les dispositions des lois fédérales sur les titres, chacun des Défendeurs Individuels avait le devoir de diffuser rapidement des informations exactes et sincères concernant l'état et les performances financières et Vivendi, sa croissance, ses activités, ses états financiers, ses activités, ses produits, ses marchés, sa gestion, ses bénéfices et ses perspectives commerciales, et de corriger toute déclaration antérieure devenue mensongère ou fausse, de manière à ce que le cours boursier des titres cotés de la Société reflètent une information exacte et sincère. Les fausses déclarations et les omissions des Défendeurs Individuels pendant la Période visée par le recours ont violé ces exigences et ces obligations spécifiques.

38. Les Défendeurs Individuels, du fait de leur position de contrôle et d'autorité en qualité de dirigeants et/ou d'administrateurs de la Société, pouvaient contrôler et contrôlaient le contenu des différents documents déposés auprès de la SEC, des communiqués de presse et autres déclarations publiques concernant la Société, publiés pendant la Période visée par le recours. Chacun des Défendeurs Individuels disposait de copies des documents considérés dans les présentes comme gravement mensongers avant ou peu après leur publication et/ou avait la capacité et/ou l'opportunité d'en empêcher la publication ou d'en exiger la correction. Du fait de leur position et de leur accès aux informations non-publiques importantes auxquelles ils avaient accès mais qui étaient cachées du public, chacun des Défendeurs Individuels savait et négligeait sciemment que les faits défavorables spécifiés dans les présentes n'avaient pas été divulgués au

public, ou lui étaient cachés, et que les déclarations concernant la Société, dénoncées dans les présentes, étaient alors significativement fausses et mensongères. Ainsi, chacun des Défendeurs Individuels est responsable de l'exactitude des comptes-rendus et des communiqués publics détaillés dans les présentes et est par conséquent entièrement responsable des déclarations qu'ils contiennent.

39. Chacun des Défendeurs Individuels doit être tenu responsable pour avoir participé directement à un montage frauduleux et à une activité qui fonctionnait sur la base de la fraude et de la tromperie à l'encontre des acheteurs ou des acquéreurs d'ADS ou d'actions ordinaires Vivendi pendant la Période visée par le recours, en diffusant des déclarations significativement fausses et mensongères et/ou en cachant des faits importants défavorables. Ce montage : (i) trompa le public des investisseurs concernant l'activité, les établissements, la gestion de Vivendi, ainsi que la valeur intrinsèque des ADS et des actions ordinaires Vivendi ; (ii) permit à la Société de mener à bien de nombreuses acquisitions dans le cadre de sa course effrénée aux achats, qui s'est montée à plusieurs milliards de dollars ; (iii) a permis à Vivendi de maintenir une notation de crédit lui permettant d'accumuler une dette en perpétuelle expansion de manière à effectuer des acquisitions dans des conditions favorables à Vivendi ; et (iv) a incité les Demandeurs Principaux et les autres membres de la Classe et des Sous-classe à acheter ou autrement acquérir des ADS et des actions Vivendi à des cours artificiellement gonflés.

#### **ALLÉGATIONS DONNANT LIEU À LA « CLASS ACTION »**

40. Les Demandeurs Principaux intentent cette procédure sous forme de « class action » en vertu des « Federal Rules of Civil Procedure » 23(a) et (b)(3) pour le compte des entités suivantes : (a) la Classe des Acheteurs, constituée de toutes les personnes ayant acheté ou autrement acquis des actions ordinaires ou ADS Vivendi entre le 30 octobre 2000 et le 14 août 2002, inclus, et en ont subi les dommages, en alléguant des violations des Sections 10(b) et 20(a) de l'Exchange Act ; (b) la Sous-classe de la Fusion, constituée de toutes les personnes ayant acquis des actions ordinaires et des ADS Vivendi en vertu de la Déclaration d'Enregistrement et du Prospectus publiés dans le cadre de la Fusion, et en ont subi les dommages, en alléguant des violations des Sections 11, 12(a)(2), et 15 du Securities Act ;

et (c) la Sous-classe des Mandataires, constituée de toutes les personnes qui étaient actionnaires de Vivendi ou de Seagram au 25 novembre 2000, qui étaient habilitées à voter concernant la Fusion en vertu de la déclaration d'enregistrement intégrant un mandat/prospectus publié dans le cadre de la Fusion, et en ont subi des dommages, en alléguant des violations de la Section 14(a) de l'Exchange Act et de la SEC Rule 14a-9 ci-dessous. Sont exclus de la Classe et des Sous-classes les défendeurs, les membres des familles des Défendeurs Individuels, toute entité dans laquelle un quelconque défendeur possède une participation de contrôle, ou qui est maison-mère ou filiale de, ou qui est contrôlée par, la Société, ainsi que les dirigeants, les administrateurs, les affiliés, les représentants légaux, les héritiers, les prédécesseurs, les successeurs ou les ayants-droit de l'un quelconque des défendeurs.

41. Les membres de la Classe des Acheteurs, de la Sous-classe de la Fusion et de la Sous-classe des Mandataires, sont si nombreux, que la jonction de l'ensemble de ces personnes est impossible. Pendant toute la Période visée par le recours, les ADS Vivendi s'échangeaient activement sur le NYSE, marché animé et efficient. Les actions ordinaires Vivendi se négociaient activement sur EuroNext Paris S.A. (la « Bourse de Paris »), qui est également un marché efficient. Au 31 décembre 2001, la Société avait plus de 107 millions d'ADS et plus d'un milliard d'actions ordinaires en circulation. Si le nombre exact de membres de la Classe et des Sous-classes est inconnu des Demandeurs Principaux à cette date et peut uniquement s'évaluer par une découverte appropriée, les Demandeurs Principaux pensent qu'il y a des centaines, voire des milliers, de membres dans la Classe proposée (y compris les Sous-classes). Les titulaires enregistrés et autres membres de la Classe et des Sous-classes peuvent être identifiés à partir des registres gérés par Vivendi ou son agent

de transfert et peuvent être informés du fait que cette procédure est en cours par courrier, au moyen d'un formulaire d'avis semblable à celui qui est habituellement utilisé dans les « class actions » portant sur les titres.

42. Les revendications des Demandeurs Principaux sont typiques des revendications des membres de la Classe et des Sous-classes qu'ils cherchent à représenter, car les Demandeurs Principaux et les membres de la Classe et des Sous-classes ont subi des dommages nés de l'inconduite illégale des défendeurs dénoncée dans les présentes.

43. Les Demandeurs Principaux sont des parties représentatives, qui protègent de manière loyale et adéquate les intérêts des membres de la Classe et des Sous-classes, et qui ont sélectionné un conseiller juridique compétent ayant l'expérience des litiges de « classe » et sur les titres. Les Demandeurs Principaux n'ont pas d'intérêts antagonistes ni de conflit d'intérêts avec les autres membres de la Classe et des Sous-classes qu'ils cherchent à représenter.

- 44. La « class action » est supérieure à toutes les autres méthodes possibles pour l'adjudication juste et efficiente de cette controverse, dans la mesure où la jonction de tous les membres de la Classe (y compris les Sous-classes) est impossible. En outre, les dommages subis par les différents membres de la Classe et des Sous-classes ayant été relativement limités, les frais et la charge d'une procédure individuelle font que les membres de la Classe (y compris les Sous-classes) ne peuvent pas individuellement redresser les torts qu'ils ont subis. Il ne sera nullement difficile de gérer cette procédure sous forme de « class action ».

45. Il existe des questions de droit et de fait communes à la Sous-classe des Acheteurs, qui prédominent sur toutes les questions susceptibles d'en affecter les membres individuels. Les questions de droit et de fait communes à la Sous-classe des Acheteurs sont, notamment :

(a) s'il y a eu violation de l'Exchange Act par suite des actes des défendeurs, comme cela est affirmé dans les présentes ;

(b) si les déclarations faites par les défendeurs au public des investisseurs pendant la Période visée par le recours étaient fausses et/ou omettaient des faits importants ;

(c) si les défendeurs ont agi sciemment en émettant des déclarations significativement fausses et mensongères ;

(d) si les cours des titres durant la Période visée par le recours étaient artificiellement gonflés du fait des non-divulgations et/ou des fausses déclarations dénoncées dans les présentes ; et

(e) si les membres de la Sous-classe des Acheteurs ont subi des dommages et, si tel est le cas, quelle est la mesure appropriée de ces dommages.

46. Il existe des questions de droit et de fait communes à la Sous-classe de la Fusion, qui prédominent sur toutes les questions susceptibles d'en affecter les membres individuels. Les questions de droit et de fait communes à la Sous-classe de la Fusion sont, notamment :

(a) si la Déclaration d'Enregistrement et le Prospectus ont omis et/ou donné une fausse image des faits réels ;

(b) s'il y a eu violation du Securities Act par suite des actes des défendeurs, comme cela est affirmé dans les présentes ; et

(c) si les membres de la Sous-classe de la Fusion ont subi des dommages et, si tel est le cas, quelle est la mesure appropriée de ces dommages.

47. Il existe des questions de droit et de fait communes à la Sous-classe des Mandataires, qui prédominent sur toutes les questions susceptibles d'en affecter les membres individuels. Les questions de droit et de fait communes à la Sous-classe des Mandataires sont, notamment :

(a) si la Déclaration d'Enregistrement et le Mandat/Prospectus ont omis et/ou donné une fausse image des faits réels ;

(b) si les membres de la Sous-classe des Mandataires ont subi des dommages et, si tel est le cas, quelle est la mesure appropriée de ces dommages.

(c) si les membres de la Sous-classe des Mandataires ont subi des dommages et, si tel est le cas, quelle est la mesure appropriée de ces dommages.

### **CONTEXTE ET FAITS**

48. En juin 1996, Messier devient Président de Générale des Eaux, l'ancêtre de Vivendi. À l'époque, Générale des Eaux était – et cela depuis sa fondation au 19ème siècle – principalement une société de distribution d'eau. Lorsque Messier devient Directeur Général en 1996, l'action et l'ADS Vivendi s'échangeaient respectivement dans la fourchette des 27 à 29 € et dans celle des 30 à 35 €. Messier rebaptisa Générale des Eaux « Vivendi » en avril 1999.

49. Après être devenu PDG, Messier s'embarqua dans un projet extrêmement ambitieux, qui consistait à faire de la Société l'un des principaux groupes de médias au monde. Avant la Période visée par le recours, à compter de 1998, Vivendi acquit les entreprises suivantes :

<b>SOCIÉTÉS ACQUISES</b>	<b>DATE DE CLÔTURE</b>	<b>% ACQUIS<sup>1</sup></b>
Quotidien Sante	9/4/98	100 %
Linjebuss AB	15/4/98	66,7 % (détenue à 33 %)
Havas SA/Old	2/6/98	70 % (détenue à 30 %)

---

<sup>1</sup> Les participations antérieures à l'acquisition, le cas échéant, sont indiquées entre parenthèses.

Cia de Saneamento do Parana	8/6/98	41,38 %
Ediciones Doyma SA	25/6/98	50 %
l'Etudiant	10/11/98	100 %
ScVK	18/11/98	43,17 %
OVP-Vidal	23/11/98	100 %
Vivendi Universal	15/12/98	10,5 %
ALPINA GmbH	5/1/99	100 %
Cendant Software	12/1/99	100 %
Pathé	26/1/99	19,6 % (détenue à 5 %)
FCC	5/3/99	28 %
Aique	20/4/99	100 %
US Filter Corp	30/4/99	100 %
SL Tunnelbanan AB	4/5/99	60 %
MediMedia	12/5/99	100 %
18 Litre Water Division	20/5/99	100 %
Sani Gestion Inc.	11/6/99	100 %
MUSIDISC	30/6/99	99,02 %
Canal Plus	22/7/99	15 % (détenue à 34 %)
British Sky Broadcasting Plc	22/7/99	4 % (détenue à 20,5 %)
Aqua Alliance Inc	24/8/99	17 % (détenue à 83 %)
Pathé	30/9/99	80,2 % (détenue à 19,8 %)
Superior Services Inc.	11/11/99	100 %
23 GPU In. Power plants	24/11/99	100 %

Elektrim Telekomunikacja	9/12/99	49 %
Daesan Power Plant	17/12/99	100 %
The Stay Well Company	29/2/00	100 %
Three V Health Inc.	29/2/00	100 %
Haniel Rohr ; Kanal Service & Haneil Industrie Reinigung	28/3/00	100 %
Prize Central Network	29/3/00	100 %
KD Offshore	30/5/00	100 %
Quod Bonum BV	17/8/00	80 %
Prelude et Fugue	20/9/00	100 %
Poland.Com SA	21/9/00	55,01 %

50. La stratégie de croissance rapide de Messier imposait à la Société de financer ses acquisitions, ce qui contraignit celle-ci à accumuler les dettes. Par exemple, en mars 1999, Vivendi dut financer l'acquisition de U.S. Filter Corp. (« U.S.Filter »), d'un montant de 6,2 milliards de dollars, en levant environ 5,7 milliards d'euros par l'offre d'obligations convertibles en actions. De même, en décembre 1999, Vivendi releva sa participation dans Elektrim Telekomunikacja (« ET »), conglomérat polonais pour le porter à 1,2 milliards de dollars (soit 49 % du capital d'ET) en investissant 250 millions de dollars supplémentaires en numéraire et en convertissant un ancien prêt de 615 millions de dollars en actions ET.

51. En juin 2000, Vivendi annonça l'acquisition de Seagram (qui possédait Universal Studios et Polygram Records) pour 36 milliards de dollars en actions ordinaires Vivendi et l'acquisition de Canal Plus pour 12 milliards de dollars, également en actions ordinaires Vivendi. Les principaux propriétaires de Seagram étaient Edgar Bronfman, Jr. (« Bronfman ») et la famille Bronfman, qui devinrent les plus gros actionnaires de Vivendi après la Fusion.

## VIVENDI POURSUIT SA BOULIMIE D'ACQUISITIONS

52. Suite à la Fusion le 8 décembre 2000, de nombreux analystes s'attendaient à ce que Vivendi veille à ce que ses entreprises nouvellement fusionnées ou récemment acquises réalisent les synergies souhaitées avant de procéder à de nouvelles transactions. Les défenseurs adoptèrent cependant une stratégie tout autre. En à peine seize mois suite à l'énorme fusion tripartite avec Seagram et Canal Plus, Vivendi acquit des participations significatives (ou renforça ses participations existantes) dans les entreprises suivantes, parmi lesquelles plusieurs furent tout simplement rachetées par Vivendi :

<b>SOCIÉTÉ</b>	<b>DATE DE CLÔTURE</b>	<b>SECTEUR</b>	<b>% ACQUIS</b>
Maroc Telecom	21/12/00	Services de télécommunications	35 %
MUSIDISC	31/1/01	Multimédias	0,98 % (détenue à 99,02 %)
Medicine Publishing	1/2/01	Édition	100 %
HC COM	19/2/01	Édition	100 %
Uproar Inc.	23/3/01	Connectivité Internet	100 %
GetMusic LLC	25/4/01	Contenu Internet	50 % (détenue à 50 %)
Editions Juris Service	25/4/01	Multimédias	100 %
Emusic.Com Inc	14/6/01	Commerce électronique	100 %
RMM Records & Video	25/6/01	Musique	100 %
Scoot Europe NV	27/7/01	Serveur de diffusion	50 % (détenue à 50 %)
Houghton Mifflin Co.	3/8/01	Édition	100 %
MP3.com	28/8/01	Contenu Internet	100 %
Elektrim Telekomunikacija	4/9/01	Services de télécommunications	2 % (détenue à 49 %)

<b>SOCIÉTÉ</b>	<b>DATE DE CLÔTURE</b>	<b>SECTEUR</b>	<b>% ACQUIS</b>
Mediabright	12/9/01	Logiciels d'application	100 %
Studio Canal	12/10/01	Services cinématographiques	14,8 % (détenue à 85,20 %)
Multithématiques	17/12/01	Télévision câblée	27 %
EchoStar Communications	22/1/02	Télécommunications par	10 %
Koch Group Recorded Music	15/2/02	Musique	100 %
USA Network Entertainment	7/5/02	Télévision câblée	93 %

53. La grande majorité de ces acquisitions intervenues après la fusion Vivendi/Seagram/Canal Plus furent financées soit en utilisant l'action Vivendi en tant que devise, soit par des emprunts adossés à des gains futurs. Ainsi, pour pouvoir réaliser sa croissance à travers cette stratégie d'acquisitions, il était crucial pour les défendeurs de continuer d'annoncer des résultats financiers favorables, de manière à maintenir le cours de l'action Vivendi à des niveaux élevés et à préserver ses notations de crédit favorables et à accéder au financement de ses dettes supplémentaires.

### **DÉCLARATIONS FAUSSES ET MENSONGÈRES**

54. Le 30 octobre 2000 (premier jour de la Période visée par le recours), Vivendi publia une Déclaration d'Enregistrement déposée sur Formulaire F-4 auprès de la SEC et signée des défendeurs Messier et Hannezo concernant la Fusion de Vivendi, Seagram et Canal Plus. Le 30 octobre 2000, le Formulaire F-4 comprenait un « Joint Proxy Statement-Prospectus », qui fut ensuite envoyé aux actionnaires de Seagram et aux actionnaires américains de Canal Plus et de Vivendi S.A. à compter du 3 novembre 2000. Le « Joint Proxy Statement-Prospectus » compris dans le Formulaire-4 puis transmis aux actionnaires – composé de plus de 700 pages et d'annexes – prétendait expliquer et solliciter l'approbation des actionnaires concernant la fusion tripartite. Parmi d'autres informations, dans son Formulaire F-4, Vivendi présentait des états financiers historiques pour l'exercice 1999 et le premier semestre 2000.

Vivendi a déclaré un chiffre d'affaires de 16,427 milliards de dollars et un bénéfice net de 509 millions de dollars pendant la première moitié de l'exercice 2000, ainsi qu'un chiffre d'affaires de 17,487 milliards de dollars et un bénéfice net de 254,6 millions de dollars pour la même période en 1999. Vivendi déclara également des capitaux propres de 11,957 milliards de dollars et un actif total de 73,611 milliards de dollars au 30 juin 2000.

55. Cependant, pour les raisons expliquées de manière plus détaillée ci-dessous en ¶¶ 119-80, les états financiers et les bilans historiques de Vivendi au 30 octobre 2000, contenus dans le Formulaire F-4 étaient significativement faux et mensongers parce que, entre autre, la Société ne consolidait pas correctement dans ses états financiers le chiffre d'affaires de sa filiale Cegetel (dont la Société détenait moins de 50 %) et ne tenait pas compte de la dépréciation du goodwill rattaché à d'anciens investissements ou acquisitions d'entreprises, y compris U.S. Filter, et surévaluait le chiffre d'affaires de son pôle Environnement sur certains contrats pluriannuels, en violation des GAAP.

56. Le 22 décembre 2000, Vivendi publia un communiqué de presse annonçant l'achat d'une participation de 35 % dans Maroc Telecom S.A. (« Maroc Telecom »), monopole téléphonique marocain, pour environ 2,3 milliards d'euros.

57. Le 14 février 2001, Vivendi publia un communiqué de presse à Paris et à New York annonçant ses résultats préliminaires pour l'exercice 2000 :

Le chiffre d'affaires provisoire de Vivendi Universal pour l'exercice 2000 s'élève à 41,7 milliards d'euros dont 40,0 milliards réalisés dans les activités Médias & Communications et Environnement, en hausse de 36,5 %. Jean-Marie Messier, Président-Directeur Général de Vivendi Universal a déclaré : « Vivendi Universal a été créé le 8 décembre 2000. Les chiffres de l'exercice 2000 traduisent une hausse considérable de son activité dans la communication, en termes de croissance globale et plus encore en termes de croissance interne, avec une progression proche de 20%. *Vivendi Universal entre dans sa première année pleine d'activité avec de très fortes perspectives de croissance et un bilan très solide. Le nouveau Groupe prend aujourd'hui un départ rapide, et nous sommes très confiants*

***d'atteindre les objectifs très ambitieux de croissance que nous nous sommes fixés, tant en termes de chiffre d'affaires que d'EBITDA*** ». [Emphase ajoutée.]

58. Le 9 mars 2001, Vivendi publia un communiqué de presse annonçant des résultats « meilleurs que prévus » pour le quatrième trimestre et l'exercice 2000. Vivendi annonça un chiffre d'affaires réel de 41,8 milliards d'euros pour l'exercice 2000, qui comprenait le chiffre d'affaires de son pôle Médias et Communications pour 13,6 milliards d'euros et celui de son pôle Services Environnementaux pour 26,5 milliards d'euros. Le communiqué de presse continuait ainsi :

Vivendi Universal a publié aujourd'hui, à titre *pro forma* pour l'exercice, un EBITDA (« earnings before interest, taxes, depreciation and amortization » - bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements corporels et incorporels) de 7,2 milliards d'euros, en augmentation de 48 % par rapport à 1999. Ce résultat témoigne d'une solide performance dans l'ensemble des métiers du groupe, la communication et l'environnement. L'EBITDA effectif de l'exercice 2000 s'est élevé à six milliards d'euros, contre 4,3 milliards en 1999.

Ces résultats *pro forma* résultent de la croissance de tous les secteurs d'activité, hormis l'Internet, secteur dans lequel les coûts de développement relatifs à la croissance commerciale ont continué d'avoir un impact négatif sur les résultats...

Le résultat net a augmenté de 44 %, avant amortissement des survaleurs, pour atteindre 2,8 milliards d'euros et de 60 %, après amortissement des survaleurs, pour atteindre 2,3 milliards d'euros, comparativement à 1,4 milliard d'euros. Le Conseil d'administration de Vivendi Universal a décidé de proposer à l'Assemblée des Actionnaires un dividende annuel d'1 euro par action, soit un ratio de distribution élevé de 47 %...

Jean-Marie Messier, Président-Directeur Général de Vivendi Universal a déclaré : « Les forts résultats générés par Vivendi Universal pour l'année civile 2000 constituent un tremplin très solide pour les perspectives de croissance 2001. ***L'excellente performance des métiers de Vivendi Universal démontre clairement l'évolution rapide et soutenue de Vivendi Universal en abordant 2001.*** L'association exceptionnelle des contenus et des moyens de distribution de la Société ouvre la voie à de vastes perspectives de croissance. Nous avons mis en place les équipes et les plans nécessaires à la réalisation des stratégies de croissance qui ont été adoptées et annoncées. En particulier, la direction s'est concentrée sur la performance opérationnelle courante et l'accroissement de la productivité de chacune des unités opérationnelles de la Société. Je suis confiant dans notre capacité à atteindre, dans les médias et la communication, notre objectif d'accroissement du chiffre d'affaires de 10 % et notre objectif de progression de l'EBITDA de 35 % pour la période de 2000-2002, et d'atteindre des performances élevées pour les actionnaires de Vivendi Universal ». ***Nos activités sont fortes, notre direction est concentrée sur ses objectifs et nos perspectives de croissances sont réelles et immédiates.*** » [Emphase ajoutée.]

59. Le 12 mars 2001, comme le rapportait *La Tribune*, le défendeur Messier déclara que la Société avait dépassé ses attentes :

Le groupe franco-canadien de médias et de communications Vivendi Universal SA (VU) a annoncé ses résultats pour 2000, qui sont conformes aux prévisions, et a confirmé ses objectifs pour 2001. En présentant les résultats de son groupe pour l'année, le Président de VU, Jean-Marie Messier, a exprimé le commentaire suivant : « **Lorsque nous avons fusionné, l'on a dit que nos objectifs étaient trop ambitieux. Et bien, nous les avons dépassés !** » [Emphase ajoutée.]

60. Les déclarations des défendeurs, référencées en ¶¶ 57-59 ci-dessus, se sont toutes révélées fausses et mensongères parce que, entre autres, la Société mettait en oeuvre des pratiques comptables malhonnêtes qui avaient pour effet de surévaluer considérablement les bénéfices affichés par Vivendi (comme cela est décrit ci-dessous en ¶¶ 119-80), notamment : (a) non dépréciation, dans les temps, de certains actifs surévalués parmi les investissements et acquisitions du groupe ; (b) mauvaise consolidation dans ses états financiers du chiffre d'affaires généré par la filiale Cegetel, dont la société possédait moins de 50 % ; et (c) surévaluation du chiffre d'affaires que tirait la Société de certains contrats pluriannuels. En outre, la Société n'a pas fait savoir qu'elle souffrait d'une crise de liquidité de plus en plus grave (comme cela est expliqué ci-dessous en ¶¶ 181-88) et que Vivendi serait nécessairement dans l'obligation de restructurer sa dette pour préserver sa solvabilité et éviter la faillite.

61. Le 23 avril 2001, Vivendi publia un communiqué de presse annonçant des résultats « très solides » pour le premier trimestre 2001. Le communiqué annonçait que le chiffre d'affaires du pôle Médias et Communications était en hausse de 10 % à 5,9 milliards d'euros, et que celui du pôle Télécoms était en hausse de 30 %, à 1,5 milliards d'euros. Le communiqué de presse poursuivait en indiquant que l'EBITDA du pôle Médias et Communications avait augmenté de 112 % pour s'établir à 900 millions d'euros et que l'EBITDA du pôle Télécoms avait plus que triplé pour s'établir à 433 millions d'euros. Le communiqué de presse citait le défendeur Messier comme suit :

« Je suis ravi des performances remarquables de Vivendi Universal pour notre premier trimestre en tant que nouveau groupe. Tous nos résultats correspondent à nos grands objectifs d'exploitation, voire les dépassent. *Nous avons créé un élan significatif en affichant de solides résultats pour le premier trimestre 2001 pour ce qui concerne notre EBITDAk, qui a plus que doublé, et en générant une croissance de notre chiffre d'affaires à deux chiffres...*

Ces résultats démontrent le soin et le dévouement de toutes nos équipes de direction, qui tiennent la promesse unique de Vivendi Universal autour de sa stratégie globale. Il s'agit d'un début extrêmement prometteur. Avec notre élan, nos objectifs et la motivation de notre équipe de dirigeants, *je suis certains que, pour le pôle Médias et Communications, nous atteindront nos objectifs de croissance de l'EBITDA et du chiffre d'affaires pour l'année, qui sont respectivement de 35 % et 10 %, en 2001 et 2002, et que nous réaliserons des retours sur investissement de très haute tenue pour les actionnaires de Vivendi Universal...*

Nous avons également pris de l'avance par rapport à nos objectifs pour ce qui concerne les synergies, ce qui indique que le chemin d'intégration entre nos équipes est remarquable. Mon seul souci est et demeure l'exécution de cette superbe fusion dans l'univers des médias. » [Emphase ajoutée.]

62. Le 24 avril 2001, le défendeur Messier s'adressa aux actionnaires de Vivendi lors de l'assemblée générale des actionnaires de la Société :

*Les fondations de nos activités dans les domaines des communications sont particulièrement saines et solides.* Guillaume Hannezo vient de vous parler en détail de nos performances. J'aimerais juste insister sur quelques points :

- *un bilan sain, avec un total des fonds propres qui s'établit à 66 milliards d'euros ;*
- *une dette nette pro forma qui est pratiquement inexistante - aux alentours de trois milliards d'euros ;*
- Vivendi Universal a affiché un bénéfice net record, et dispose des liquidités nécessaires pour investir (participation dans BskyB, etc.) ;
- Vivendi connaît une croissance rapide de son chiffre d'affaires, qui atteint chaque année les deux chiffres, générée par l'ensemble des marchés européens et américains (60 % et 40 %) ; des bases clientèle extraordinairement étendues ; plusieurs dizaines de millions d'abonnés ; des modèles de développement souvent basés sur l'abonnement - qui est synonyme de fidélité, de récurrence, de chiffre d'affaires prévisible, et d'une dépendance très limitée vis-à-vis du marché de la publicité.

Financièrement, Vivendi Universal, concernant les secteurs des communications, est solide comme le roc - très stable et jouissant d'une croissance élevée...

Dans mon rôle de Président et de collaborateur de la société, je vous dois les résultats de celle-ci. Les voici. Ils sont bons... Vivendi Universal, notre

société, votre société, est solide. Aujourd'hui, nous sommes le leader : fort, dynamique et rentable. [Emphase ajoutée.]

63. Le 18 mai 2001, Vivendi déposa un Formulaire 6-K auprès de la SEC faisant état du chiffre d'affaires pour le premier trimestre 2001. Ce Formulaire 6-K déclarait en partie ::

***Le chiffre d'affaires total de Vivendi Universal pour le premier trimestre 2001 s'est établi à 12,6 milliards d'euros, en hausse globale de 34,5 % par rapport au premier trimestre de l'année précédente.*** Les activités de Médias et de Communications de Vivendi Universal ont représenté 5,9 milliards d'euros, tandis que les activités de Services Environnementaux en ont représenté 6,7 milliards d'euros. [Emphase ajoutée.]

64. Les déclarations des défendeurs, référencées en ¶¶ 61-63 ci-dessus, se sont toutes révélées fausses et mensongères parce que, entre autres, la Société mettait en oeuvre des pratiques comptables malhonnêtes qui avaient pour effet de surévaluer considérablement les bénéfices affichés par Vivendi (comme cela est décrit ci-dessous en ¶¶ 119-80), notamment : (a) non dépréciation, dans les temps, de certains actifs surévalués parmi les investissements et acquisitions du groupe ; (b) mauvaise consolidation dans ses états financiers du chiffre d'affaires généré par la filiale Cegetel, dont la société possédait moins de 50 % ; et (c) surévaluation du chiffre d'affaires de la Société généré par certains contrats pluriannuels. En outre, la Société n'a pas fait savoir qu'elle souffrait d'une crise de liquidité de plus en plus grave (comme cela est expliqué ci-dessous en ¶¶ 181-88) et que Vivendi serait nécessairement dans l'obligation de restructurer sa dette pour préserver sa solvabilité et éviter la faillite.

65. Le 1er juin 2001, Vivendi publia un communiqué de presse annonçant l'acquisition de Houghton Mifflin Company, société établie à Boston. Le communiqué, publié à Paris et à Boston, déclarait en partie ::

Basé sur un montant total d'environ 2,2 milliards de dollars, qui inclut l'hypothèse d'une dette moyenne nette de Houghton Mifflin d'un montant de 500 millions de dollars, le prix de l'offre d'achat représente 1,9 fois le chiffre d'affaires de Houghton Mifflin pour 2001, 7,7 fois l'EBITDA 2001 estimé et 10,7 fois l'EBITDA estimé après amortissement des investissements éditoriaux.

66. Le 2 juillet 2001, Vivendi déposa son Formulaire 20-F pour l'exercice clos le 31 décembre 2000, signé par le défendeur Hannezo, auprès de la SEC. Le Formulaire 20-F contenait les « états financiers consolidés » de Vivendi « pour les exercices clos les 31 décembre 2000, 1999 et 1998 et aux 31 décembre 2000 et 1999. »

67. Le 23 juillet 2001, Vivendi publia un communiqué de presse annonçant les résultats « extrêmement solides » de son pôle Médias et Communications pour le deuxième trimestre et le premier semestre 2001. Vivendi annonça un chiffre d'affaires de son pôle Médias et Communications en hausse de 16 % (à l'exclusion du Groupe Universal Studios) pour s'établir à 6,6 milliards d'euros, et un EBITDA en hausse de 57 % à 1,3 milliards d'euros. Concernant les résultats du pôle Médias et Communications de Vivendi pour le premier semestre 2001, le communiqué de presse déclarait en partie :

- u cours du premier semestre de 2001, Vivendi Universal a réalisé les trois quarts de son objectif annuel d'augmentation de l'EBITDA (près de 800 millions d'euros, hors Maroc Télécom, par rapport à un objectif d'un peu plus d'un milliard d'euros).
- Au premier semestre 2001, le chiffre d'affaires est passé à 12,4 milliards d'euros (en hausse de 15 % (1)), et l'EBITDA, à 2,2 milliards d'euros (en hausse de 77 % par rapport à la période correspondante de 2000).

68. Le défendeur Messier exprima son commentaire sur les résultats, déclarant en partie ce qui suit :

Les résultats obtenus par Vivendi Universal au cours du deuxième trimestre sont nettement supérieurs au consensus du marché... Ces résultats confirment la solidité de nos activités, qui dépendent peu des recettes publicitaires, les avantages que l'on peut tirer d'une position véritablement globale, et la rapidité de notre réorganisation et de la mise en oeuvre de notre récente fusion.

Fort de ce que nous avons réalisé les trois quarts de l'objectif ambitieux que nous nous étions fixés pour la progression de l'EBITDA en 2001 [1,12 milliards d'euros d'EBITDA supplémentaire, soit 35 %, par rapport au référentiel pro forma de 2000 fourni en octobre dernier et légèrement plus de 1 milliard d'euros d'EBITDA supplémentaire par rapport aux résultats finaux pour 2000] au cours des six premiers mois de l'année, je réitère notre confiance pour les résultats de l'année entière. Nous allons au moins atteindre les objectifs que nous avons annoncés.

***Manifestement, le cours actuel de notre action ne traduit pas pleinement cette situation en termes de multiples de l'EBITDA ou de croissance du rapport Valeur d'Entreprise - EBITDA. Avec les taux de croissance les plus élevés de***

***l'industrie, et les multiples les plus bas, nos actions sont certainement un placement intéressant à leur cours actuel.***

Au cours du premier semestre, nous avons mis l'accent, dans toutes nos activités, sur l'opérationnel avant toute chose, tout en menant à bien diverses initiatives liées à la mise en oeuvre de la fusion, la réorganisation, et la réalisation de notre stratégie. [Emphase ajoutée.]

69. Suite au communiqué de presse du 23 juillet 2001, Vivendi accueillit une conférence téléphonique pour discuter des résultats du deuxième trimestre 2001, ainsi que de l'activité et des perspectives de la Société. Durant l'appel, Messier et d'autres membres de la direction de Vivendi déclarèrent :

- Vivendi a su afficher de solides résultats en dépit d'un marché en déclin. En fait, le Groupe gagnait de nouvelles parts de marché.
- Il était toujours en situation de réaliser une forte croissance de son chiffre d'affaires et de son bénéfice en 2001, y compris une croissance de son EBITDA de 35 %.

70. Le 23 juillet 2001, le cours de l'action ordinaire Vivendi grimpa pour atteindre 63,10 €, tandis que le cours de l'ADS Vivendi se hissa de 52,39 \$ à 55,00 \$, soit une hausse de 5 %.

71. Les analystes financiers qui suivaient les titres Vivendi réagirent de manière positive à l'annonce de la Société de ses résultats pour le deuxième trimestre 2001. Par exemple, dans un compte-rendu d'analyse daté du 23 juillet 2001, Robertson Stephens, Inc. (« Robertson Stephens ») publia une notation « Buy » (Achat), en déclarant : « La société devrait avoir de bonnes performances dans une économie morose et devrait ressortir bien positionnée stratégiquement. » De même, Merrill Lynch Capital Markets (« Merrill Lynch ») publia une notation « Buy » (Achat) dans un compte-rendu d'analyse daté du 26 juillet 2001, déclarant en partie ce qui suit :

- Pratiquement toutes les divisions ont surperformé, particulièrement les divisions Films, Télécoms et Musique.
- Par conséquent, nous relevons, pour la deuxième fois, notre OCF 2001 de 2 %...

- La Société re-confirma ses objectifs pour 2001. Sur un marché de la musique en déclin. Universal gagne des parts de marché et est assuré d'une croissance à deux chiffres de son EBITDA.

72. Les déclarations des défendeurs, référencées en ¶¶ 66-69 ci-dessus, se sont toutes révélées fausses et mensongères parce que, entre autres, la Société mettait en oeuvre des pratiques comptables malhonnêtes qui avaient pour effet de surévaluer considérablement les bénéfices affichés par Vivendi (comme cela est décrit ci-dessous en ¶¶ 119-80), notamment : (a) non dépréciation, dans les temps, de certains actifs surévalués parmi les investissements et acquisitions du groupe ; (b) mauvaise consolidation dans ses états financiers du chiffre d'affaires généré par la filiale Cegetel, dont la société possédait moins de 50 % ; et (c) surévaluation du chiffre d'affaires que tirait la Société de certains contrats pluriannuels. En outre, la Société n'a pas fait savoir qu'elle souffrait d'une crise de liquidité de plus en plus grave (comme cela est expliqué ci-dessous en ¶¶ 181-88) et que Vivendi serait nécessairement dans l'obligation de restructurer sa dette pour préserver sa solvabilité et éviter la faillite.

73. Début septembre 2001, alors que circulaient des rumeurs selon lesquelles le bénéfice de Vivendi serait décevant, l'ADS Vivendi chuta des alentours de 55 \$ vers les alentours de 45 \$ le titre, tandis que l'action ordinaire plongeait des alentours de 55 € vers les alentours de 45 € le titre. En réaction à cela, les défendeurs nièrent catégoriquement l'existence du moindre problème. Vivendi, après la clôture du marché le 5 septembre 2001, réitéra ses objectifs pour 2001 et 2002. Le défendeur Messier déclara, dans une interview accordée à *Reuters* ce soir-là, qu' « il n'y a pas à craindre d'avertissement sur résultat (« profit warning ») de quelque type que ce soit en provenance de Vivendi Universal. »

74. Le 25 septembre 2001, Vivendi publia un communiqué de presse annonçant « d'excellents » résultats pour le « premier semestre 2001 » et de « solides perspectives pour 2002. » Le communiqué faisait état d'un chiffre d'affaires en hausse de 11 % à 26,4 milliards d'euros, d'un EBITDA en hausse de 42 % à près de 4 milliards d'euros, d'un bénéfice

d'exploitation en hausse de 65 % à 1,9 milliard d'euros et d'un bénéfice avant amortissement du goodwill de 1,1 milliard d'euros, soit 0,97 euro par action. Concernant le pôle Médias et Communication, le communiqué annonçait que le chiffre d'affaires pour le premier semestre 2001 s'établissait à 12,4 milliards d'euros, en hausse de 15 %, l'EBITDA s'établit à 2,2 milliards d'euros, en hausse de 77 % et le bénéfice d'exploitation tripla presque pour atteindre 946 millions d'euros, en hausse de 184 %. Concernant les activités Environnement de Vivendi, le communiqué annonçait un chiffre d'affaires en hausse de 11 % à 13,9 milliards d'euros, un EBITDA en hausse de 12 % à 1,76 milliards d'euros, et un bénéfice d'exploitation en hausse de 13 % à 0,97 milliards d'euros. Concernant ces résultats, le communiqué de presse citait le défendeur Messier comme suit :

***Malgré la conjoncture actuelle, le groupe réalisera en 2001, les objectifs de chiffre d'affaires et d'EBITDA précédemment avancés.*** Je demeure convaincu que nous saurons atteindre les objectifs que nous nous sommes fixés pour 2001, à savoir une croissance de plus de 10 % (1) de notre chiffre pour l'année entière, et une croissance de plus de 35 % de notre EBITDA (à comparer à nos indications d'octobre 2000) et ce, à base d'actifs inchangée. Cette tendance, conjuguée à un certain élargissement de notre base d'actifs (par l'acquisition, notamment, de Maroc Telecom et de Houghton Mifflin) devrait conduire, pour l'année 2001 prise dans son ensemble, à une valeur d'EBITDA pour les activités Médias et Communication légèrement supérieure à 5 milliards d'euros. Dans l'environnement actuel, énoncer un objectif pour 2002 n'aurait pas grand sens, et nous n'avons de plus pas encore terminé notre processus d'élaboration des budgets et plans pour 2002. Avant la récente tragédie [du 11 septembre], le consensus du marché donnait l'EBITDA 2002 de Vivendi Universal à près de 6 milliards d'euros. En dépit des événements et au vu des tendances observables dans nos diverses activités, et compte tenu de nos qualités défensives, cette prévision, aujourd'hui nous semble raisonnable. Emphase ajoutée ; note de bas de page omise.]

75. Le 30 octobre 2001, Vivendi publia un communiqué de presse annonçant les résultats de son pôle Médias et Communications pour le premier trimestre 2001. Le communiqué annonçait que le chiffre d'affaires de la division Médias et Communications était en hausse de 2.4 % à 7,3 milliards d'euros, et que celui de la division Télécoms était en hausse de 90 %, à 1,5 milliards d'euros. Le communiqué annonçait en outre que le chiffre d'affaires de l'activité Télécoms avait augmenté de 17 % à 2,1 milliards d'euros, et que l'EBITDA était en hausse de 31 % par rapport aux résultats *pro forma* pour le premier trimestre 2000. Le communiqué indiquait également en partie :

- Sur une base *pro forma*, le chiffre d'affaires du troisième trimestre est en hausse de 8 % et l'EBITDA de 30 %. Depuis le début de l'année, le chiffre d'affaires a augmenté de 9 % et l'EBITDA de 46 %.
- Le groupe réaffirme sa confiance dans la réalisation de ses objectifs pour 2001 : croissance de 10 % du chiffre d'affaires et 35 % de croissance interne d'EBITDA.

**« Nos résultats du troisième trimestre pour les activités médias et communications, avec une croissance de 24 % du chiffre d'affaires et de 90 % de l'EBITDA, comprenant une croissance organique respective de 8 % et 36 %, sont clairement solides, en dépit d'un environnement difficile », déclara Jean-Marie Messier, PDG de Vivendi Universal. « Ils traduisent à la fois notre potentiel plus élevé de croissance et notre résistance plus forte aux environnements de récession par rapport à bon nombre de nos concurrents...**

« En outre, les activités médias et communications de Vivendi Universal sont actuellement moins vulnérables aux environnements en récession que beaucoup de nos concurrents du fait de nos grandes qualités de défense... Notre solide résistance et notre sensibilité plus faible à la récession expliquent notre aptitude à surperformer la plupart de nos pairs...

Un premier regard sur le quatrième trimestre indique que nous sommes en bonne voie pour atteindre nos objectifs. ***Je continue d'exprimer ma confiance dans l'atteinte d'une croissance de 10 % du chiffre d'affaires et de 35 % de l'EBITDA pour 2001, sur une base d'actifs constante.*** Cela, combiné avec des extensions de l'actif de la société (à savoir, Maroc Telecom et Houghton Mifflin), devrait nous donner un EBITDA en année pleine pour Médias et Communications légèrement au-dessus de 5 milliards d'euros. [Emphase ajoutée ; notes de bas de page omises.]

76. Suite au communiqué de presse du 30 octobre 2001, Vivendi accueillit une conférence téléphonique pour discuter des résultats du troisième trimestre 2001, ainsi que de l'activité et des perspectives de la Société. Durant l'appel, Messier et d'autres membres de la direction de Vivendi déclarèrent :

- Vivendi a su afficher de solides résultats en dépit d'un marché en déclin. En fait, le Groupe gagnait de nouvelles parts de marché.
- La Société était toujours en situation de réaliser une forte croissance de son chiffre d'affaires et de son bénéfice en 2001.

77. Basant sur les déclarations des défenseurs, y compris celles qui avaient été faites durant la conférence téléphonique, les analystes financiers qui suivaient les titres Vivendi

réagirent positivement aux résultats financiers annoncés par la Société. Par exemple, le 31 octobre 2001, Morgan Stanley Dean Witter (« Morgan Stanley ») émit une notation « OutPerform » (Surperformer), en déclarant :

Nous continuons d'accorder à Vivendi Universal une notation « Outperform-V » avec un objectif de cours de 62 € à douze mois. Notre thèse d'investissement est basée sur l'évaluation de VU, son insensibilité à la récession économique et la diversité de ses sources de revenu. Durant un trimestre au cours duquel tous ses pairs ont été forcés de revoir leurs perspectives pour 2001 et 2002 à la baisse pour tenir compte de la faiblesse continue de l'économie américaine, exacerbée par les événements du 11 septembre, Vivendi Universal a surperformé par rapport aux attentes et réitéré son objectif en année pleine. La divergence entre VU et ses pairs traduit le haut degré de prévisibilité financière de la société, qui est directement lié au fait qu'elle possède plusieurs entreprises diversifiées, leaders de leur marché à l'international, et peu dépendantes de la publicité.

78. Les déclarations des défendeurs, référencées en ¶¶ 73-76 ci-dessus, se sont toutes révélées fausses et mensongères parce que, entre autres, la Société mettait en oeuvre des pratiques comptables malhonnêtes qui avaient pour effet de surévaluer considérablement les bénéfices affichés par Vivendi (comme cela est décrit ci-dessous en ¶¶ 119-80), notamment : (a) non dépréciation, dans les temps, de certains actifs surévalués parmi les investissements et acquisitions du groupe ; (b) mauvaise consolidation dans ses états financiers du chiffre d'affaires généré par la filiale Cegetel, dont la société possédait moins de 50 % ; et (c) surévaluation du chiffre d'affaires que tirait la Société de certains contrats pluriannuels. En outre, les déclarations ne révélaient pas que la Société souffrait d'une crise de liquidité de plus en plus grave (comme cela est expliqué ci-dessous en ¶¶ 181-88) et que Vivendi serait nécessairement dans l'obligation de restructurer sa dette pour préserver sa solvabilité et éviter la faillite.

79. Le 6 décembre 2001, Vivendi publia un communiqué de presse annonçant la décision de Bronfman de démissionner de son poste de Vice-Président Exécutif. Concernant la démission de Bronfman, le défendeur Messier assura au public des investisseurs que Vivendi « est en position très forte, avec de solides performances dans pratiquement chacun de ses domaines d'activité. » Une semaine plus tard – après avoir annoncé

son intention de lever 2,5 milliards de dollars en vendant une participation de 1,5 milliards de dollars dans BskyB et une participation de 1,06 milliards de dollars dans Vivendi Environnement – Vivendi déclara, comme cela fut rapporté par le *Financial Times (London)* le 14 décembre 2001, que ces cessions d'actifs laisseraient à Vivendi « la marge de manœuvre » nécessaire pour procéder à de nouvelles acquisitions et lui permettraient de « couvrir tout besoin éventuel pour saisir de nouvelles opportunités de partenariats stratégiques. »

80. Le 17 décembre 2001, Vivendi publia un communiqué de presse annonçant l'acquisition de USA Networks pour un montant de 10,3 milliards de dollars. Concernant cette acquisition, le défendeur Messier déclara en partie ce qui suit :

Notre stratégie se concrétise pleinement. Le regroupement dans VUE de USG et des actifs « Entertainment » de USA va créer une nouvelle « major » américaine qui pourra tirer tout le parti possible de l'intégration complète des activités de production et de distribution télévisuelles et cinématographiques aux Etats-Unis.

\* \* \*

***Cette opération stratégique profitera pleinement aux actionnaires de Vivendi Universal puisqu'elle est créatrice de valeur à tous les niveaux : EBITDA, résultat net et cash flow disponible.*** Réaliser cette prise de contrôle en utilisant essentiellement des actifs que nous consolidions, sans toutefois les considérer comme étant stratégiques, nous donne tous les atouts nécessaires pour améliorer nos résultats et créer de la valeur pour les actionnaires de Vivendi Universal.

\* \* \*

Un an à peine après notre fusion avec Seagram et Canal+, nous avons réuni tous les éléments nécessaires au succès de notre stratégie. Durant ces quelques mois, nous nous sommes concentrés sur l'intégration et sur le renforcement de notre distribution, jusqu'ici relativement faible, aux Etats-Unis. Voilà qui est fait. Nous pensons que 2002 sera une année de croissance, sans autre changement de notre périmètre.

81. Le 17 décembre 2001, le défendeur Messier tint une conférence de presse avec Barry Diller, PDG de USA Network, depuis le St. Regis Hotel de New York City pour discuter de l'acquisition de USA Networks, de la création de Vivendi Universal Entertainment (« VUE »), et des perspectives de Vivendi pour 2002 :

***Au bout du compte, cette transaction n'exerce pas de pressions sur Vivendi Universal. Au contraire, cela nous permet d'augmenter notre objectif [d'EBITDA] pour 2002 de plus de 10 %. Cela va relever notre bénéfice net en 2002 d'environ 200 millions de dollars.***

*Cela va relever le cash flow libre du groupe en 2002 de, disons, trois cent cinquante millions de dollars. À chaque niveau du [compte de résultat] et du cash flow, vous pourrez constater que cette transaction est extrêmement positive pour les actionnaires de VUE durant sa première année d'existence.*

\* \* \*

Pour ce qui concerne le taux global [d'endettement] du groupe, *notre objectif est d'avoir un ratio [dette-EBITDA] pour 2002 bien en-dessous de trois et, en particulier, nous faisons de notre mieux pour atteindre cet objectif avant la fin du premier semestre 2002.* Autrement dit, Vivendi Universal bouclera son programme de vente de ses actifs non-core pendant le premier semestre 2002 ; cela nous permettra d'avoir une notation de crédit extrêmement confortable de triple B, objectif avec lequel nous nous sentons parfaitement à l'aise... ***Donc, pas de nettoyage du bilan, car notre bilan est déjà propre...*** [Nous] engageons à publier des comptes entièrement conformes aux normes US [GAAP] dès le 1er trimestre 2002. En fait, nous avons déjà travaillé sur la base des méthodes comptables US [GAAP] en 2001 pour constituer notre historique à cette époque de cette année, au moment de la publication de nos premiers comptes trimestriels U.S. [GAAP] en 2002. ***Nous appliquons par conséquent l'ensemble des méthodologies US [GAAP], y compris celles qui concernent les amortissements.*** [Emphase ajoutée.]

82. Les déclarations des défendeurs, référencées en ¶¶ 79-81 ci-dessus, se sont toutes révélées fausses et mensongères parce que, entre autres, la Société mettait en oeuvre des pratiques comptables malhonnêtes qui avaient pour effet de surévaluer considérablement les bénéfices affichés par Vivendi (comme cela est décrit ci-dessous en ¶¶ 119-80), notamment : (a) non dépréciation, dans les temps, de certains actifs surévalués parmi les investissements et acquisitions du groupe ; (b) mauvaise consolidation dans ses états financiers du chiffre d'affaires généré par la filiale Cegetel, dont la société possédait moins de 50 % ; et (c) surévaluation du chiffre d'affaires que tirait la Société de certains contrats pluriannuels. En outre, la Société n'a pas fait savoir qu'elle souffrait d'une crise de liquidité de plus en plus grave (comme cela est expliqué ci-dessous en ¶¶ 181-88) et que Vivendi serait nécessairement dans l'obligation de restructurer sa dette pour préserver sa solvabilité et éviter la faillite.

83. Le 6 février 2002, *AFX News Limited* déclara que, dans une tentative de réfuter les inquiétudes concernant le niveau d'endettement et les pratiques comptables de la Société, un courrier avait été distribué au personnel de la Société, lui indiquant qu'aucun « profit warning » (avertissement sur résultats) n'était à craindre :

Le PDG de Vivendi Universal, Jean-Marie Messier, a déclaré que la société de médias ne changera en rien ses objectifs de bénéfices pour 2001, qui doivent être publiés le 5 mars, bien que le quatrième trimestre ait été difficile.

Messier adressa son commentaire dans un courrier au personnel de Vivendi, évoquant la volatilité du cours de l'action et les pertes récentes.

« Certains marchés mondiaux, y compris celui de la musique, ont connu un déclin durant cette période. Mais malgré les difficultés, ***nous sommes la seule société de médias à ne pas avoir publié de profit warning concernant ses résultats d'exploitation, et cette situation n'a en rien changé,*** » déclara Messier.

\* \* \*

« ***Il n'y a ni risques cachés, ni instruments spéculatifs,*** » poursuivit-il. [Emphase ajoutée.]

84. Le 11 février 2002, Vivendi publia un communiqué de presse annonçant les résultats de fin d'année 2001 de son pôle Médias et Communications. Vivendi annonça une « croissance du chiffre d'affaires pro forma de 9 % » de son pôle Médias et Communications, « pour l'exercice clos le 31 décembre 2001, pour atteindre 28,9 milliards d'euros. » Le communiqué annonçait également que le segment Télécoms de Vivendi avait réalisé une croissance de 24 % de son chiffre d'affaires en 2001 et que « ***[la c]croissance du chiffre d'affaires s'est établie à 10 % sur le périmètre 2000 en excluant Universal Film, ce qui est exactement conforme aux estimations annoncées par la direction voici 12 mois.*** » [Emphase ajoutée.]

85. Concernant ces résultats, le défendeur Messier déclara :

***Je suis ravi que nous ayons atteint notre objectif ambitieux de 10 % de croissance organique du chiffre d'affaires en 2001, pour les entreprises nées de la fusion de Vivendi avec Seagram et Canal +.*** La croissance organique est, plus que jamais sur les marchés d'aujourd'hui, la plus importante force de Vivendi Universal. Le fait de réaliser le niveau de croissance le plus élevé de notre secteur constitue un important facteur de différenciation pour Vivendi Universal, et la direction opérationnelle mérite de la reconnaissance pour avoir atteint ses objectifs de croissance

et avoir surperformé ses pairs en cette année difficile. Nos résultats pour 2001 nous donnent confiance de pouvoir atteindre de nouveau nos objectifs de croissance en 2002. [Emphase ajoutée.]

86. Le 12 février 2002, en réaction à la publication anticipée de résultats positifs par la Société, *The New York Times* écrivait :

« Vivendi est l'une des rares sociétés du secteur mondial des médias à ne pas avoir publié d'avertissement sur chiffre d'affaires ou sur EBITDA, » a dit Mark Harrington de J.P. Morgan, en évoquant une mesure courante du bénéfice d'exploitation brut. « Cela illustre la croissance structurelle de la société par rapport à ses pairs dans le secteur mondial des médias », expliqua-t-il concernant le rapport publié ce jour.

87. Le 3 mars 2002, Messier était cité par le *Financial Times* comme ayant déclaré que « Vivendi n'a que deux structures hors bilan d'une quelconque importance, l'une concernant les actions qu'elle vend dans BSkyB et l'autre concernant quatre bâtiments : Il n'y a ni risques cachés, ni instruments spéculatifs. »

88. Le 5 mars 2002, Vivendi publia un communiqué de presse annonçant ses résultats de fin d'année 2001. Vivendi annonça une charge pour dépréciation du goodwill en vertu des normes comptables françaises de 12,6 milliards d'euros, comprenant 6 milliards d'euros pour Canal Plus. Vivendi annonça également que son chiffre d'affaires avait grimpé de 10% et que son bénéfice d'exploitation était en hausse de 47% à 3,795 milliards d'euros, en base pro forma. Le communiqué expliquait que « [é]tant donné les excellents résultats opérationnels, un dividende de 1 euro par action sera soumis aux actionnaires lors de l'assemblée annuelle. » Le communiqué annonçait en outre un chiffre d'affaires de 28,155 milliards d'euros pour le pôle Médias et Communications, représentant une croissance du chiffre d'affaires pro forma de 10%, un EBITDA de 5,036 milliards d'euros, en hausse pro forma de 34% et un bénéfice d'exploitation de 1,838 milliards d'euros, en hausse pro forma de 89%. En outre, le communiqué annonçait que le chiffre d'affaires pro forma des Télécoms était en hausse de 24% à 8 milliards d'euros, que l'EBITDA avait augmenté de 49% pour s'établir à 2,5 milliards d'euros, que le chiffre d'affaires des Services Environnementaux était en hausse de 11% à

29,1 milliards d'euros, et que le bénéfice d'exploitation s'était apprécié de 24 % à 2,0 milliards d'euros. Le communiqué indiquait également en partie :

Après avoir été le seul groupe important du secteur des médias à ne pas modifier les prévisions communiquées aux marchés pour 2001, Vivendi Universal réaffirme aujourd'hui sa confiance dans le dynamisme et la performance de ses activités, tout comme dans leur potentiel de croissance. Pour 2002, aucune présentation interne et prévision supplémentaire ne sera faite à ce stade de l'année, sauf à réaffirmer notre conviction dans la capacité de l'ensemble des activités Médias et Communications...

89. Le communiqué de presse du 5 mars 2002 indiquait également que le « Free Cash Flow » de la Société était « en avance sur les objectifs » et annonçait un cash flow libre d'exploitation de 2,026 milliards d'euros pour le pôle Médias et Communications, « en hausse de 2 milliards d'euros par rapport à 2000 ». Concernant ces résultats, le défendeur Messier déclara en partie ce qui suit :

Je suis très satisfait de ces *excellents résultats opérationnels*. Ils confirment le dynamisme de l'ensemble des différents métiers de Vivendi Universal, et ce en dépit d'une conjoncture économique internationale difficile.

La plupart de nos métiers sont en effet parvenus à progresser, en termes de parts de marché, d'EBITDA et de free cash flow, au cours de cette période marquée par un ralentissement économique mondial. Plus important encore, ces performances montrent que nous progressons à tous les niveaux de notre compte de résultat. Le ratio de transformation de l'EBITDA en EBIT est bon – 68 % EBITDA supplémentaire lesquels se transforment en EBIT, c'est un signe fort et positif. Quant à la progression du free cash flow opérationnel, à un niveau supérieur encore à celui de l'EBITDA, elle témoigne de l'attention que nous avons portée en 2001 à la gestion de notre cash (investissements, besoins en fonds de rendement). Nous allons continuer dans cette voie.

\* \* \*

*Nous demeurons profondément convaincus de l'importance qu'il y a à faire preuve de la transparence la plus totale dans la présentation de nos résultats financiers.* Vivendi Universal n'est pas seulement un groupe transparent : c'est le seul groupe de Médias et Communications à ne pas modifier ses chiffres et ses objectifs, ce qui souligne notre volonté de pratiquer un reporting précis, *prudent* et cohérent dans tous nos domaines d'activité

90. Le 5 mars 2002, lors d'une conférence téléphonique avec des investisseurs, le défendeur Messier discuta des résultats de l'exercice 2001 et des prévisions pour l'exercice 2002 et tenta de minimiser l'importance des 12,6 milliards d'euros de dépréciation du goodwill, en s'exprimant comme suit :

J'aimerais juste revenir rapidement sur quelques points avant de répondre à vos questions. Tout d'abord - premier point ici, concernant le fait que nous avons affiché d'excellents résultats d'exploitation pour l'exercice 2001 et bien entendu, c'est une grande chance, car ces excellents résultats d'exploitation pour 2001 sont un signe pour l'avenir et nous motiverons pour le futur. Je pense que nous construisons notre réserve opérationnelle mais je tiens à souligner que si nous continuons ou si nous renouvelons nos résultats de croissance de l'EBITDA et les ajoutons à nos résultats pour le 1er trimestre. Nous avons fait tout cela. Notre objectif de pre-cash flow d'exploitation, en moyenne à 2 millions d'euros au lieu de l'objectif de 1,2 - 1,5 millions d'euros [sic]. Bien entendu, le fait que plus vous allez toucher, plus nous avons de cela – l'objectif que nous avons annoncé au marché est un signe puissant de la qualité de la direction, qui travaille au-dessus des exigences et de la gestion des dépenses d'investissement en 2001. Cela va dans la même direction, car nous avons largement dépassé tous nos objectifs en termes de service de la trésorerie. Nous économisons 200 millions d'euros d'EBITDA, nous atteignons 300 millions d'EBITDA, soit 100 millions de plus, et nous sommes proches de 600 millions d'euros d'économies de trésorerie au total. Les opérations de ces réalisations, je pense que nous les devons à nos avantages concurrentiels, qui étaient évidents en 2001. Autrement dit : (1) l'excellente qualité de la gestion. (2) le fait que nous gagnons des parts de marché dans pratiquement chacun de nos domaines d'activité. Ces gains de parts de marché proviennent de [échelle et étendue] ; (3) le mix d'actifs maximise notre aptitude à évoluer vers la numérisation, que nous pourrions proposer pour les services mobiles ; et (4) notre présence mondiale minimise la volatilité de nos gains. Voilà pour les réalisations commerciales.

91. Le 6 mars 2002, Lehman Brothers publia un compte-rendu partiellement basé sur les déclarations faites par la direction de Vivendi lors de la conférence téléphonique du 5 mars 2002 :

Dans la conférence téléphonique qui suivit l'annonce de ses résultats, la direction confirma que l'ajustement de la valeur de ses actifs américains... reflétait largement un changement de méthode comptable et n'était pas le signe de perspectives négatives pour l'activité Eau aux États-Unis.

92. De même, Bear Stearns publia un compte-rendu le 6 mars 2002, basé sur la conférence téléphonique du 5 mars 2002, indiquant en partie ce qui suit :

La société a révélé que les 19 milliards d'euros de dette financière nette sont à échéance moyenne de 4 ans et à un taux moyen de 4,1 %. La direction a souligné que la force des finances du groupe est illustrée par une facilité de crédit à 5 ans récemment négociée à LIBOR + 45 points de base.

\* \* \*

Pour 2002, la Direction réitéra son objectif de 10 % de croissance organique du chiffre d'affaires pour toutes les activités Médias et Communications. Vivendi prévoit également un EBITDA de près de 6 milliards d'euros (pré-USA Networks et pré-Stream).

93. Les déclarations des défendeurs, référencées en ¶¶ 83-90 ci-dessus, se sont toutes révélées fausses et mensongères parce que, entre autres, la Société mettait en oeuvre des pratiques comptables malhonnêtes qui avaient pour effet de surévaluer considérablement les bénéfices affichés par Vivendi (comme cela est décrit ci-dessous en ¶¶ 119-80), notamment : (a) non dépréciation, dans les temps, de certains actifs surévalués parmi les investissements et acquisitions du groupe ; (b) mauvaise consolidation dans ses états financiers du chiffre d'affaires généré par les filiales Cegetel et Maroc Telecom, dont la société possédait moins de 50 % ; et (c) surévaluation du chiffre d'affaires que tirait la Société de certains contrats pluriannuels. En outre, les déclarations ne révélaient pas que la Société souffrait d'une crise de liquidité de plus en plus grave (comme cela est expliqué ci-dessous en ¶¶ 181-88) et que Vivendi serait nécessairement dans l'obligation de restructurer sa dette pour préserver sa solvabilité et éviter la faillite.

94. On Le 24 avril 2002, Vivendi publia un communiqué de presse annonçant des résultats « solides » au premier trimestre 2002 pour son pôle Médias et Communications. Vivendi annonça « une forte remontée du cash flow libre, en hausse de 159 % à 1,4 milliards d'euros, bien au-dessus des prévisions. » Le communiqué, publié à New York, indiquait en outre que « la dette [n]ette est passée d'environ 19 milliards d'euros à environ 17 milliards d'euros. » Le communiqué faisait également état d'une croissance organique du chiffre d'affaires du pôle Média et Communications de 13 %, à 6,8 milliards d'euros ; une forte croissance de l'EBITDA, en hausse de 18 % à 1,1 milliards d'euros ; et une solide croissance du bénéfice d'exploitation, en hausse de 37 % à 408 millions d'euros. » Le défendeur Messier eut le commentaire suivant sur ces résultats :

« Les chiffres du premier trimestre indiquent que Vivendi Universal a une stratégie gagnante, et démontrent notre engagement vis-à-vis d'une excellente gestion et de l'obtention de nos objectifs de résultats d'exploitation chaque trimestre. Au premier trimestre, chaque segment d'exploitation atteignait ses objectifs de chiffre d'affaires, et la plupart des segments surperformaient concernant l'EBITDA et le cash flow libre par rapport à leurs budgets...

Dans une conjoncture difficile, les activités de Vivendi Universal ont gagné des parts de marché. La gestion de trésorerie s'est améliorée de manière spectaculaire. Enfin, le chiffre d'affaires et les synergies de coût réalisés au cours du trimestre ont été significatifs. En outre, les gains seront portés par les activités en progrès, qui présentent actuellement un cash flow libre d'exploitation négatif : Canal+ et les activités Internet. »

95. Le 19 avril 2002, Vivendi publia un communiqué de presse annonçant des résultats soi-disant « forts » pour le premier trimestre 2002, y compris une augmentation de 12 % du chiffre d'affaires pro forma consolidé, à 13,2 milliards d'euros. Le communiqué, paru à New York, indiquait également que le bénéfice d'exploitation consolidé pro forma avait grimpé de 11 % pour s'établir à 781 millions d'euros, en excluant l'amortissement du goodwill. Dans le communiqué, le défendeur Messier exprimait le commentaire suivant à propos des résultats :

Les résultats financiers consolidés du trimestre montrent que Vivendi Universal tient ses engagements par rapport à la stratégie et aux buts et objectifs présentés à ses actionnaires. Au premier trimestre 2002, les activités Médias & Communication et Vivendi Environnement ont atteint leurs objectifs.

Les résultats financiers des activités Médias & Communication présentés la semaine dernière, associés à nos résultats consolidés publiés aujourd'hui, témoignent de notre capacité et de notre engagement à présenter des résultats performants en termes d'exploitation, de cash flow, d'EBITDA et de résultat net. Comme je l'ai dit la semaine dernière, grâce à nos excellents résultats au premier trimestre, nous ramenons à moins d'un tiers notre estimation du ratio endettement/EBITDA pour l'activité Médias & Communication au 31 décembre 2002.

Dans un environnement économique très hostile, caractérisé par des incertitudes sur les marchés, les activités globales de Vivendi Universal ont gagné des parts de marché. En outre, de fortes améliorations ont été réalisées dans la gestion de trésorerie, la réduction de l'endettement, les synergies, le développement de la gestion et la croissance du chiffre

96. Le communiqué de presse du 29 avril 2009 vantait encore la soi-disant situation de cash flow extrêmement forte de la Société :

Sur une base pro forma, si l'on exclut les activités d'édition de Vivendi Universal destinées à être cédées (y compris les activités B2B et de santé dont la cession devrait intervenir durant le deuxième trimestre), le pôle Médias et Communications a affiché :

- **Une forte remontée du cash flow libre, en hausse de 159 % à 1,4 milliards d'euros, bien au-dessus des prévisions ;**

- Un résultat d'exploitation élevé pour le premier trimestre ; une croissance organique du chiffre d'affaires de 13 %, à 6,8 milliards d'euros ; une forte croissance de l'EBITDA, en hausse de 18 % à 1,1 milliards d'euros ; et une solide croissance du bénéfice d'exploitation, en hausse de 37 % à 408 millions d'euros. Tous ces chiffres ont de loin dépassé les prévisions inscrites au budget. [Emphase ajoutée.]

97. Suite au communiqué de presse publié par la Société le 29 avril 2002, Merrill Lynch publia un compte-rendu d'analyse en date du 30 avril 2002, qui donnait un conseil de « strong buy » (achat fort) concernant la Société, basée sur la situation financière soi-disant solide de celle-ci. Plus précisément, le compte-rendu de Merrill Lynch indiquait que la recommandation « strong buy » était en partie basée sur le fait que « Vivendi a maintenant indiqué que son objectif de ratio dette nette/EBITDA est inférieur à 3x d'ici la fin 2002... »

98. Les déclarations des défendeurs, référencées en ¶¶94-96 ci-dessus, se sont toutes révélées fausses et mensongères parce que, entre autres, la Société mettait en oeuvre des pratiques comptables malhonnêtes qui avaient pour effet de surévaluer considérablement les bénéfices affichés par Vivendi (comme cela est décrit ci-dessous en ¶¶119-80), notamment : (a) non dépréciation, dans les temps, de certains actifs surévalués parmi les investissements et acquisitions du groupe ; (b) mauvaise consolidation dans ses états financiers du chiffre d'affaires généré par les filiales Cegetel et Maroc Telecom, dont la société possédait moins de 50 % ; et (c) surévaluation du chiffre d'affaires que tirait la Société de certains contrats pluriannuels. En outre, les déclarations ne révélaient pas que la Société souffrait d'une crise de liquidité de plus en plus grave (comme cela est expliqué ci-dessous en ¶¶ 181-88) et que Vivendi serait nécessairement dans l'obligation de restructurer sa dette pour préserver sa solvabilité et éviter la faillite.

99. Le 3 mai 2002, Moody's baissa la notation de la dette à long terme de la Société à Baa3 – le guide d'investissement le plus bas – soit juste un cran au-dessus du statut de « dette pourrie » attribué aux investissements spéculatifs. D'après Moody's, cette décote traduisait le fait que Moody's craignait que Vivendi « ne soit peut-être pas en mesure de réduire sa dette aussi rapidement et aussi complètement que prévu. »

100. Le même jour, Vivendi publia un communiqué de presse critiquant la décision de Moody's et tentant d'en réduire la portée :

Le Groupe observe que cette décision n'intègre pas les mauvaises conditions de marché actuelles et du fait que l'agence ne pense pas pouvoir tenir compte dès aujourd'hui de l'intégralité du programme de désendettement planifié par le Groupe.

Elle n'a aucun impact sur la situation de liquidité de Vivendi Universal. En effet, cette décision ne déclenche aucune clause de renégociation ou de remboursement anticipé de lignes bancaires. Par ailleurs, le recours de Vivendi Universal au marché des billets de trésorerie, pour actuellement 1,6 milliard d'euros, est largement couvert par des lignes de sécurité (« back up lines ») de plus de 3 milliards d'euros, dont le caractère mobilisable n'est pas remis en cause par ce changement de note.

Vivendi Universal réaffirme sa confiance dans sa capacité d'atteindre ses objectifs opérationnels pour 2002 (comme viennent de le prouver les résultats du 1er trimestre) et sa détermination absolue à réaliser son programme de désendettement, ceci afin de retrouver rapidement une position confortable dans la tranche de notation Baa2.

Suite aux efforts de Vivendi pour rassurer les marchés, les défenseurs parvinrent à limiter la baisse du cours de l'action ordinaire et de l'ADS Vivendi, ce dernier ayant limité sa perte en clôture à 1,74 \$ (passant de 30,67 \$ à 29,07 \$) le 3 mai 2002.

101. Le 6 mai 2002, l'on pouvait lire dans le *International Herald Tribune* :

Vivendi Universal SA pourrait être contrainte de déboucler des milliards de dollars de transactions hors bilan sur les produits dérivés si sa notation de crédit continue de glisser, d'après un compte-rendu détaillé sur les comptes de la société, déposé auprès des autorités de réglementation américaines.

La dégradation vendredi, par Moody's Investors Service Inc., de la dette à long terme de Vivendi, de Baa2 à Baa3, positionne les obligations de la société juste un cran au-dessus du statut de « dette pourrie » ou de « titres sur lesquels ne pas investir ». Cela, à son tour, place le deuxième conglomérat mondial de médias à un cheveu du déclenchement du règlement immédiat de 3,5 milliards (3,21 milliards de dollars) de soi-disant « total return swaps », forme de produit dérivé de crédit, comme le montrent les documents déposés le mois dernier auprès de la SEC. Des centaines de millions de dollars de pertes sur des transactions portant sur des « total return swaps » et d'autres produits dérivés ésothériques ont été au cœur d'au moins un procès intenté contre Enron Corp. et son commissaire aux comptes, Arthur Andersen LLP, par les actionnaires et les employés du trader en énergie américain parti en faillite.

Les produits dérivés sont généralement définis comme étant des instruments financiers qui tirent leur valeur d'un actif sous-jacent, par exemple une action. Dans un « total return swap », les parties se font mutuellement des paiements basés sur l'appréciation et la dépréciation d'un actif, le taux de paiement étant déterminé par une formule complexe. Vivendi a souligné vendredi que le changement de notation n'avait pas d'impact sur sa situation de trésorerie, et a même ajouté que l'événement « ne donne lieu à aucune clause de renégociation ni à aucun remboursement anticipé des lignes de crédit accordées par les banques. » La déclaration n'a pas mentionné la possibilité d'un règlement accéléré de la dette ou des contrats de swap.

Interrogé à propos des implications d'une nouvelle dégradation de notation pour ses contrats de « total return swap », Antoine Lefort, porte-parole de Vivendi, a refusé de répondre dimanche, en disant : « Là n'est pas la question. Notre objectif est de poursuivre notre programme de réduction de la dette pour revenir rapidement à une situation confortable assortie d'une notation Baa2. »

Mais dans un état financier annuel de 100 pages, déposé auprès de la SEC le 15 avril, Vivendi a déclaré avoir conclu plusieurs accords de financement de long terme permettant un rachat anticipé si Moody's abaissait la notation de crédit de la Société au-dessous de Baa3 ou si Standard & Poor's Corp. ramenait sa propre notation à BBB-minus, qui correspond à un niveau équivalent. S&P attribue actuellement une note de BBB à Vivendi, avec des perspectives stables.

Le document déposé par Vivendi auprès de la SEC indique « Les accords de « total return swap » conclus lors de la vente de BSKyB et d'AOL Europe prévoient un débouclage anticipé si Vivendi est dégradé en-dessous de BBB-minus. »

Le compte-rendu indique que la valeur notionnelle totale des deux transactions de « return swap » était de 3,51 milliards au 31 décembre. Le principal notionnel sous-jacent à un swap est généralement beaucoup plus important que la véritable exposition au risque des parties à la transaction. Vivendi n'a pas quantifié sa véritable exposition au risque dans le compte-rendu.

The Les transactions de swap portent sur la vente d'investissements dans des compagnies de médias rivales ordonnée par les responsables de la réglementation de l'UE comme condition à l'approbation de l'acquisition, par Vivendi, de Seagram Co. of Canada, pour un montant de 34 milliards de dollars en décembre 2000. Vivendi a accepté de céder dans les deux ans sa participation de 22 % dans British Sky Broadcasting Group PLC, l'unité de télévision par satellite de News Corp, la société de Rupert Murdoch. En septembre dernier, Vivendi a organisé la cession complexe de cette participation à l'Allemand Deutsche Bank AG en échange d'un prêt de 4,2 milliards sur quatre ans. Vivendi déclarait également dans le document avoir conclu une transaction séparée de « total return swap » sur deux ans en juin 2001, dans le cadre de la vente de 719 millions de dollars d'actions à dividende prioritaire d'AOL Europe, division d'AOL Time Warner Inc., à une institution financière non identifiée. Aucun autre détail ne fut divulgué.

En réaction à ces nouveaux comptes-rendus négatifs parus dans la presse, le cours de l'ADS Vivendi clôtura en baisse à 28,26 \$ le 6 mai 2002.

102. Le 28 mai 2002, Vivendi déposa son Formulaire 20-F pour l'exercice clos le 31 décembre 2001, signé par le défendeur Hannezo, auprès de la SEC. Le 20-F contenait l'état financier consolidé de Vivendi pour l'exercice clos le 31 décembre 2001. Le 20-F indiquait également ce qui suit :

*Flux net de trésorerie généré par l'activité* – Le flux net de trésorerie généré par l'activité s'est monté au total à 4,5 milliards d'euros en 2001, en hausse de 2 milliards d'euros par rapport à 2000. L'augmentation était attribuée au fait que le bénéfice d'exploitation générait un supplément de cash flow de 1,1 milliard d'euros et une amélioration de 1,5 milliards d'euros du fonds de roulement, en parti compensée par environ 600 millions d'euros de paiements en liquide effectués pour le règlement des passifs liés à la restructuration et à la fusion. Sur l'amélioration du fonds de roulement, 0,8 milliards d'euros étaient générés par Vivendi Environnement, principalement du fait de la mise en oeuvre d'un programme de titrisation des comptes clients. En 2000, les activités ordinaires générèrent un montant liquide total de 2,5 milliards d'euros, à comparer à 0,8 milliard d'euros en 1999. Cette amélioration significative était principalement due à l'augmentation du bénéfice générée par nos activités Télécoms, Édition et Services Environnementaux.

*Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement* – Le flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement s'est établi à 4,3 milliards d'euros en 2001, à comparer aux 1,5 milliards d'euros de flux net de trésorerie utilisé pour les opérations d'investissement en 2000. Le flux de trésorerie lié aux opérations d'investissement a entre autres bénéficié des 9,4 milliards d'euros tirés de la vente de notre activité Spiritueux et vins, ainsi que des 4 milliards d'euros provenant de la cession de notre investissement dans BSkyB, qui a été partiellement compensé par les dépenses d'investissement en vue de l'achat d'immobilisations corporelles et incorporelles net du produit de ventes de 4,9 milliards d'euros et des acquisitions de Houghton Mifflin pour 2,0 milliards d'euros et de Maroc Telecom pour 2,4 milliards d'euros. En 2000, la trésorerie nette utilisée pour les opérations d'investissement s'est établie à 1,5 milliards d'euros, contre 12,9 milliards d'euros en 1999. Cette réduction significative traduit essentiellement la baisse du nombre d'acquisitions stratégiques financées en trésorerie en 2000 par rapport à 1999... Le produit de la cession des investissements et des immobilisations s'est élevé à 6,9 milliards d'euros en 2000, contre 4,5 milliards d'euros en 1999, principalement attribuables à la cession de biens immobilier non core, d'actifs de construction et de centrales électriques GPU.

*Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement* – En 2001, le flux net de trésorerie lié aux opérations de financement s'est établi à 7,5 milliards d'euros, avec pour principales composantes un remboursement de prêt de long terme et d'autres dettes pour 5,9 milliards d'euros, une réduction des emprunts de court terme pour 1,7 milliards d'euros, l'achat d'actions propres pour 4,3 milliards d'euros et le paiement de dividendes pour 1,4 milliards d'euros, partiellement compensés par le produit de l'émission d'un emprunt de long terme et d'autres dettes pour 5,2 milliards d'euros et le produit de l'émission d'actions ordinaires pour 0,6 milliards d'euros.

En 2000, la trésorerie nette utilisée pour les opérations de financement s'est établie à 0,6 milliards d'euros, à comparer à la trésorerie nette provenant des activités de financement pour 13,7 milliards d'euros en 1999. Cette variation d'une année à l'autre était principalement due aux Transactions de Fusion. En juillet 2000, la vente de 37 % de Vivendi Environnement par son introduction en bourse contribua à une augmentation de 3,8 milliards d'euros des transactions de financement.

103. Vers la fin mai 2002, lorsque l'ADS Vivendi s'échangeait dans la fourchette des 29 \$ à 30 \$, et que l'action ordinaire cotait dans la fourchette des 31 € à 33 € en réaction aux inquiétudes à propos du niveau élevé de sa dette, les défenseurs cherchèrent une fois de plus à rassurer les marchés financiers en publiant le communiqué de presse suivant le 30 mai 2002 :

Vivendi Universal confirme avoir obtenu de ses banques la suppression des clauses qui liaient la disponibilité des lignes de crédit à un niveau du rating. Le confort de la situation de trésorerie est donc devenu indépendant des décisions des agences de rating, quelle qu'elles soient.

***Pour autant, le groupe n'a aucune raison de craindre des dégradations supplémentaires.***

Le groupe a par ailleurs confirmé qu'après paiement du dividende et l'acquisition d'USA Networks, ses lignes de crédit disponibles non utilisées à ce jour sont proches de 3,5 milliards d'euros, son recours aux billets de trésorerie limité à environ 1 milliard d'euros et les remboursements de dettes attendus au cours des prochains mois limités.

***Cette situation de trésorerie, confortable même dans les hypothèses de marché les plus pessimistes, lui permettra donc de poursuivre son programme de désendettement dans la sérénité et dans le souci de créer la meilleure valeur pour ses actionnaires.*** [Emphase ajoutée.]

Le 31 mai 2002, l'ADS Vivendi clôtura en hausse de 1,23 \$, à 31,05 \$.

104. Durant les semaines qui suivirent, néanmoins, les inquiétudes au sujet du niveau d'endettement de Vivendi continuèrent d'imposer une pression à la baisse sur les titres Vivendi. En réaction à cela, le 25 juin 2002, Vivendi publia un communiqué de presse réitérant ses affirmations antérieures concernant les mesures positives prises par le Groupe pour réduire la dette et annonçant que sa situation de trésorerie n'était pas précaire.

Le communiqué soulignait les principaux points des projets de la Société, comme suit :

- RÉDUCTION DE LA DETTE :
  - La mise en oeuvre active d'un plan de réduction de la dette a permis à Vivendi Universal de récupérer plus de 5,1 milliards d'euros durant le premier semestre de l'exercice, à quoi l'on peut ajouter la disparition de son risque financier sur les actions BSKyB (2,5 milliards d'euros) et la vente imminente des activités de santé B2B.
  - Par conséquent, la dette nette sera abaissée en 2002 et l'objectif de la direction (d'après la définition U.S.) consiste à la ramener d'environ 19 milliards d'euros à 15 milliards d'euros.
  - Ce niveau représente un ratio dette nette sur EBITDA de moins de 2,5 fois sur une base consolidée et d'environ 3 fois sur une base proportionnelle (pour éliminer l'impact des participations minoritaires dans les télécoms).
- SITUATION DE TRÉSORERIE :
  - Vivendi dispose d'environ 3,3 milliards d'euros de lignes de crédit bancaire non utilisées, ce qui dépasse nettement ses billets de trésorerie utilisés à hauteur de 912 millions d'euros.
  - Les clauses de remboursement anticipé contenues dans les accords de prêt s'appliquent à moins de 170 millions d'euros et les différents accords bancaires seront tous respectés, tant au 30 juin qu'au 31 décembre 2002.
  - La Société poursuivra également sa politique d'augmentation de la durée moyenne de sa dette.

\* \* \*

## I - CHANGEMENT DE L'ÉTAT DE LA DETTE

1) D'après la définition américaine de la dette nette (dette brute moins trésorerie), la dette nette de Vivendi Universal (à l'exclusion de Vivendi Environnement) a baissé d'environ 19 milliards d'euros au 31 décembre 2001 à environ 17 milliards d'euros au 31 mars 2002 (et de 14,6 milliards d'euros à 12,8 milliards d'euros selon les normes comptables françaises). Au 2ème trimestre, les principaux éléments impactant la dette US ont été ou devraient être :

- comme recettes :

La vente des activités B to B et Santé du pôle d'édition (VUP) pour près de 1 milliard d'euros de dette, prévue fin juin. La cession de la plate forme satellitaire

































































































































