



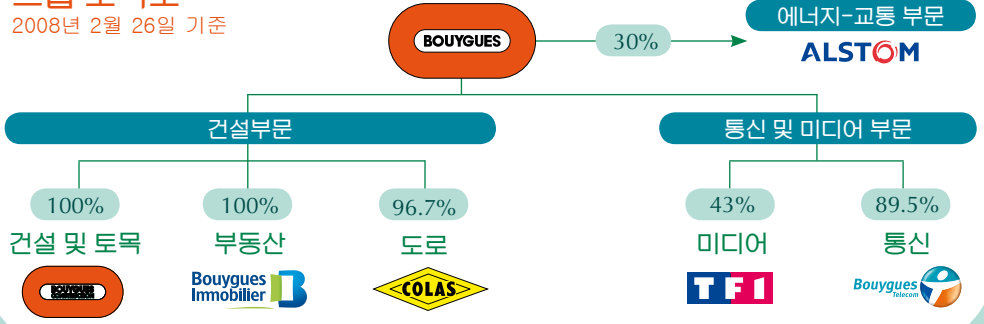
BOUYGUES

기업개요 2008년 2월

2007

그룹 조직도

2008년 2월 26일 기준



그룹 경영진

2008년 2월 26일 기준

부이그 그룹 본사

- Martin BOUYGUES 회장
- Olivier POUPART-LAFARGE 부회장
- Olivier BOUYGUES 부회장
- Alain POUYAT 정보 및 신기술 총괄 수석 부사장
- Jean-François GUILLEMIN 총무 이사
- Philippe MARIEN 그룹 재무 이사
- Jean-Claude TOSTIVIN 인사 및 관리 총괄 부사장
- Lionel VERDOUCK 현금 흐름 및 재무 총괄 부사장

5대 사업 부문 최고 경영자

- Yves GABRIEL 부이그 건설 회장
- François BERTIÈRE 부이그 부동산 회장
- Hervé LE BOUC 콜라스 회장
- Patrick LE LAY TF1 회장
- Nonce PAOLINI TF1 사장
- Philippe MONTAGNER 부이그 텔레콤 회장
- Olivier ROUSSAT 부이그 텔레콤 사장

이사회 2008년 2월 26일 기준

- | | |
|--|------------------------|
| Martin Bouygues | Alain Dupont |
| Olivier Poupart-Lafarge | 전임 콜라스 회장 |
| Olivier Bouygues | Yves Gabriel |
| Pierre Barberis | 부이그 건설회장 |
| 전임 Oberthur 부사장 | Jean-Michel Gras |
| Patricia Barbizet | 우리사주 대표 |
| Artémis 사장 | Thierry Jourdain |
| François Bertière | 우리사주 대표 |
| 부이그 부동산 회장 | Patrick Kron |
| Francis Bouygues 부인 | 알스툼 회장 |
| Georges Chodron de Courcel | Patrick Le Lay |
| BNP Paribas 부사장 | TF1 회장 |
| Charles de Croisset | Jean Peyrelevalde |
| Goldman Sachs International | Leonardo France 부회장 |
| 국제 자문 | François-Henri Pinault |
| Michel Derbesse | PPR 회장 |
| 전임 부이그 부회장 | Michel Rouger |
| Lucien Douroux | 전임 파리 상업재판소 재판장 |
| 전임 Crédit Agricole Indosuez 감시 위원회 위원장 | |

주요 주주 2007년 12월 31일 기준

- SCDM: 18.2% (의결권: 27.2%)
 - 우리사주: 14.2% (의결권: 18.3%)
 - 기타 프랑스 주주: 27.8% (의결권: 24%)
 - 외국 주주: 39.8% (의결권: 30.5%)
- SCDM은 마르텔 부이그 회장 및 올리비에 부이그 부회장이 지배적인 지분을 지닌 기업이다.

부이그 그룹의 장점

- 강하고 독보적인 기업문화
- 장기적인 비전에 중점을 두는 전략
- 가시성이 높은 전도유명한 시장에서의 강력한 입지
- 높은 수준의 잉여 현금 흐름 창출
- 건설한 재무 구조
- 경영진 및 사원들의 장기적인 자부심



뛰어난 실적을 거둔 한해

2007년, 부이그 그룹은 다시 한번 기록을 경신하였습니다. 역동적인 영업활동이 가일층 확장되었으며, 이익의 증가가 가속화되는 동시에 사업 영역 성장이 계속되었습니다. 이에 따라 총매출액과 경상 순수이익이 각각 12% 및 32% 증가하였습니다.

건설 부문에서는 전년에 이미 매우 높은 강도를 유지하던 영업활동이 더 더욱 강화되었습니다. 부이그 건설의 매출액은 20% 성장하였으며, 수주잔량 역시 크게 증가하여 2008년 탁월한 사업 전망을 제공하고 있습니다. 부이그 부동산은 사무실 예약 매출을 3배 신장시켰으며 주택 예약 역시 매우 높은 수준을 유지하고 있습니다. 21년 연속 성장을 기록해 오고 있는 콜라스 역시 순이익을 크게 향상시켰습니다.

TF1은 광고시장이 주춤하고 있는 시황에도 불구하고 여전히 선두를 유지하고 있으며, 사상 최초로 최고시정률 100%를 달성하였습니다. 부이그 텔레콤은 가입자 9백만 고지를 넘어섰습니다. 혁신적인 Neo 요금제에 대한 투자가 그 결실을 거둔 것으로 보입니다. 알스톰이 괄목할 만한 실적 향상을 보이고 있는 가운데, 부이그 그룹은 알스톰과의 관계를 강화하였습니다.

부이그 그룹은 전 사업 부문에서 지속 가능한 발전 분야를 위한 노력들을 전개 및 강화하고 있습니다. 부이그 그룹은 이제 지속 가능한 발전 정책을 입안하는 단계를 지나 정책을 실행하는 단계로 진입하였으며, 2008년에도 저희의 노력에 더욱 박차를 가할 것입니다.

배당금은 25% 증가하였는데, 부이그 이사회는 2008년 4월 24일 개최될 주주총회에 주당 1.50유로의 배당금 지급을 제안할 것입니다.

저는 사상 최고의 수주잔량을 보유하고 있는 부이그 그룹의 2008년 전망에 대해 자신감을 갖고 있습니다. 이러한 사업성장에 발맞추어 고객들이 기대하는 품질을 제공하기 위해 저희는 올해에도 대거 새로운 인재를 영입할 것입니다. 2006년에서 2008년까지의 3년 동안, 프랑스 채용 인원 3만 3천 명 이상을 포함, 총 5만 5천 명의 새로운 사원들이 부이그 그룹에 합류할 것입니다.

결코 없어서는 안될 소중한 지지를 보내주시는 주주 여러분과, 깊은 애사심으로 노고를 아끼지 않으시는 직원 여러분께 감사드립니다.

2008년 2월 26일
회장
마르텡 부이그

+12%

매출액
296.13억 유로

+15%

영업이익
21.81억 유로

+10%

그룹지분 순이익
13.76억 유로

+32%

그룹지분 경상 이익
13.76억 유로

+31%

주당경상이익
4.06유로

52%

부채율

+12%

영업 활동으로 인한
현금 흐름
35.19억 유로

+25%

주당 배당금
1.50유로

+9%

2008년 목표
매출액
323억 유로

2007년 주요 사항

건설 부문의 활발한 영업활동

2007년 부이그의 건설 부문은 여전히 활발한 영업활동을 펼쳤는데, 이는 토목 및 건설, 도로, 부동산 시장의 활황을 대변하고 있다:

- 부이그 건설의 수주량: **+19%***
- 부이그 부동산의 예약 매출: **+60%***
- 콜라스의 수주잔량: **+19%***

이러한 실적은 2008년 사업 전망에 뛰어난 가시성을 제공하고 있다.

(* 2006년 대비)



A 41: 안시와 제네바의 거리를 30분을 단축한 고속도로

주요지표

30%

의 알스톨 지분을 부이그가 2007년 말 현재 보유하고 있다. 이는 2007년 여름 주식을 매수한 결과 획득된 지분이다.

76%

의 유자격 직원들이 Bouygues Partage (부이그 공유) 우리사주 프로그램에 청약하였다.

9백만 명

의 가입자 확보. 부이그 텔레콤은 가입자 9백만 명이라는 상징적인 고지를 넘어섰는데, 이는 특히 2006년 런치한 혁신적인 Neo 요금제의 기여 덕분인 것으로 사료된다.

21,700명

의 신규직원을 부이그 그룹이 2007년 채용하였다. 그 중 프랑스 채용 직원 수는 12,000명이다.

100

퍼센트 최고 시청률 달성. 2007년 최고 시청률을 기록한 100개 방송이 모두 TF1 방송으로서, 이는 미디어메트리 (Médiamétrie) 창립 이래 최고 기록이다.

부이그 텔레콤: DSL 네트 워크 협정

2008년 유선 DSL 서비스 제공을 예정하고 있는 부이그 텔레콤은 노프 세제텔 (Neuf Cegetel)의 유선 네트워크 일부를 인수하는 협정을 체결하였다.



경영진 변화

부이그 그룹의 3개 자회사가 경영진의 변화를 겪었다. 알랭 뒤퐁 (Alain Dupont) 전임회장이 이임하고 에르베 르 북 (Hervé Le Bouc) 신임 회장이 콜라스의 경영을 맡게 되었다. TF1은 뉘스 파올리니 (Nonce Paolini) 신임 사장을 맞이한 한편 파트릭 르 레 (Patrick Le Lay) 이사장 의장은 그대로 유임되었다. 부이그 텔레콤에서는 올리비에 루사 (Olivier Roussat) 신임회장이 취임하고 필립 몽타네 (Philippe Montagner) 이사회 의장은 유임되었다.

새로이 임명된 최고경영자들은 부이그 그룹에서 오랜 경력을 닦은 인재들이므로, 각 사업부문의 경영진 이진이 매우 순조롭게 진행될 것으로 예상된다.

2차에 걸친 성공적인 우리사주 청약

사원 전용 증자가 두 차례에 걸쳐 이루어졌다. 이는 사원들이 장기적으로 그룹의 성공을 나눌 수 있게 하려는 의지의 발현으로서, 그 결과 부이그는 프랑스 주가지수 CAC 40을 구성하는 대기업들 중 우리사주 비중이 가장 높은 기업이 되었다. (2007년 12월 31일 현재 우리사주 지분 14.2%)

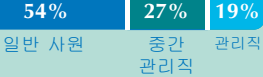


직원

직원 137,500명 (+12%)

2007년 12월 31일 기준

직급



프랑스 내의 직원수

75,500명

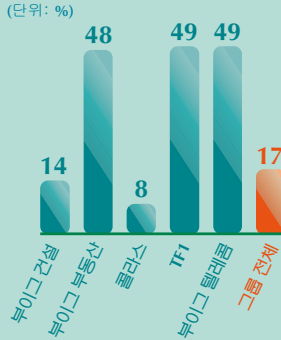
(총 직원수의 55%)

정규직 직원 95.8%

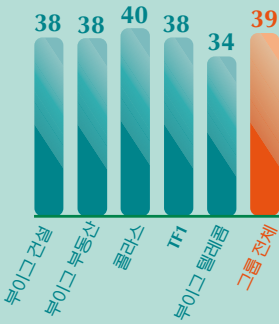
임시 계약직 직원

4.2%

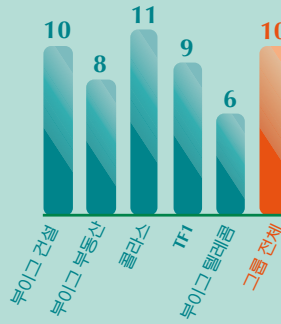
프랑스 내 직종별 여성 직원수



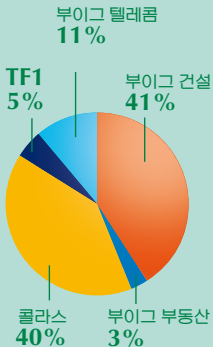
프랑스 내 직원의
평균 연령: 39세



프랑스 내 직원의 평균
근속기간: 10년



2007년 프랑스에서 12,000명의 신규 직원 채용



64% < 30세
36% > 30세

42% 일반 사원
33% 중간 관리직
25% 관리직

76% 정규직
24% 임시 계약직

부이그 그룹의 가치관

사람은 우리 회사에서 가장 중요한 가치이다.

고객은 기업의 존재 이유이다. 고객의 만족이 우리의 유일한 목표이다.

품질은 경쟁력의 비결이다.

창의력을 발휘할 때 최저 가격으로 유용하고 독창적인 솔루션을 고객에게 제공할 수 있다.

기술혁신은 비용과 제품의 성과를 향상시키므로 우리 성공에 필수 조건이다.

자기 존중, 타인 존중, 환경 존중이 우리 일상 업무의 근간을 이룬다.

직원의 승진은 개인적인 성과와 인정에 기초한다.

교육은 인간에게 지식을 성장시키고 직업 활동을 더욱 풍성하게 할 수 있는 수단을 제공한다.

젊은이들은 그 잠재력으로 인해 내일의 기업의 근간을 이룬다.

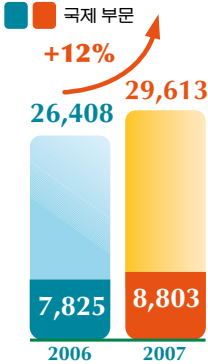
도전에서 진보가 탄생한다. 리더의 위치를 유지하기 위해 우리는 도전자 처럼 행동해야 한다.

직원들의 사고방식은 기업의 기술력 및 경제력 보다 더욱 강력한 발전 동력을 제공한다.

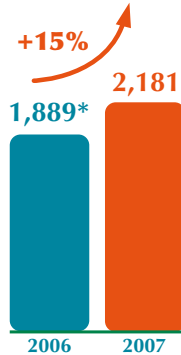
부이그 그룹 2007년 주요 지표

(단위: 백만 유로)

매출액

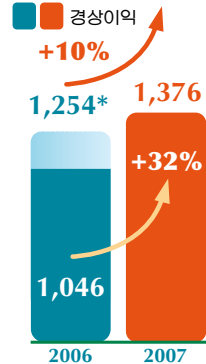


영업이익



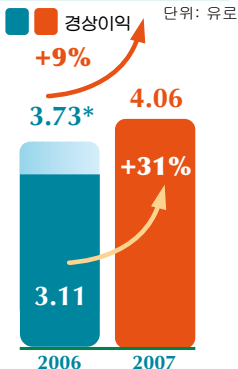
(*) 2007년과 동일한 회계방법론을 적용할 경우

그룹지분 순이익



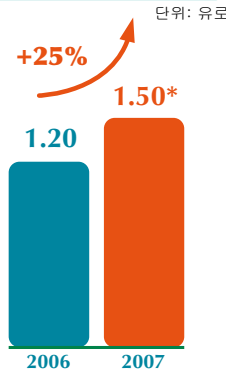
(*) 2007년과 동일한 회계방법론을 적용할 경우

주당 순이익



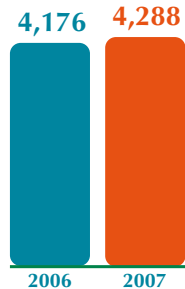
(*) 2007년과 동일한 회계방법론을 적용할 경우

주당 배당금

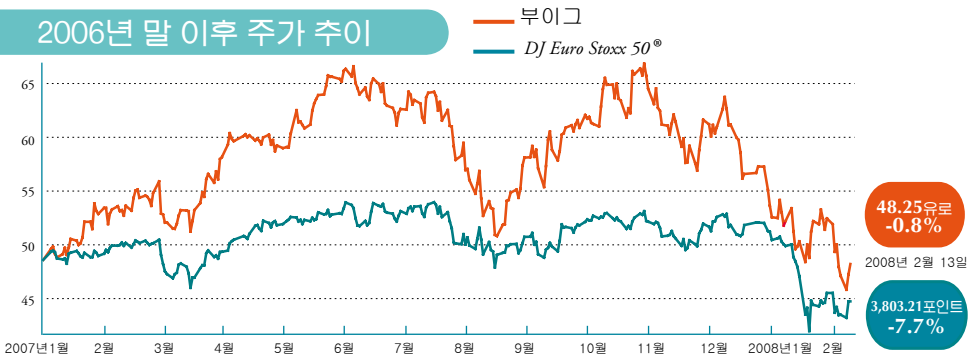


(*) 2008년 4월 24일의 주주총회 상정 배당금

순부채



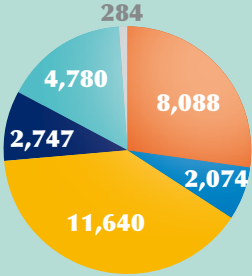
2006년 말 이후 주가 추이



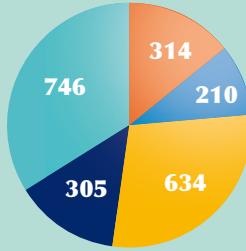
사업 부문별 기여도

(단위: 백만 유로)

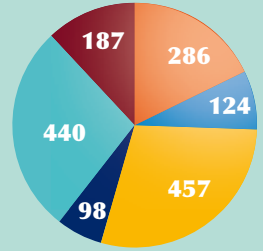
매출액



영업이익⁽¹⁾



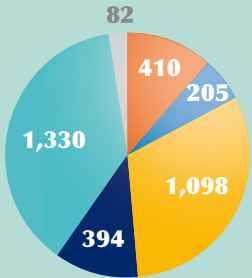
그룹 지분 순이익⁽²⁾



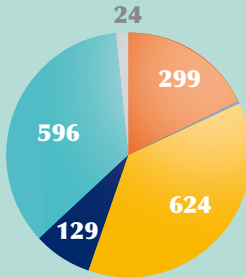
(1) 지주회사 및 기타 부문 영업이익: -2천 8백만 유로.

(2) 지주회사 및 기타 부문 순이익: -2억 1천 6백만 유로.

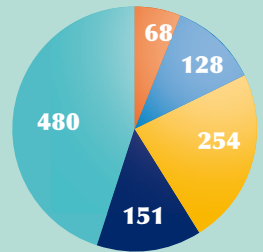
영업활동으로 인한 현금흐름



순영업투자



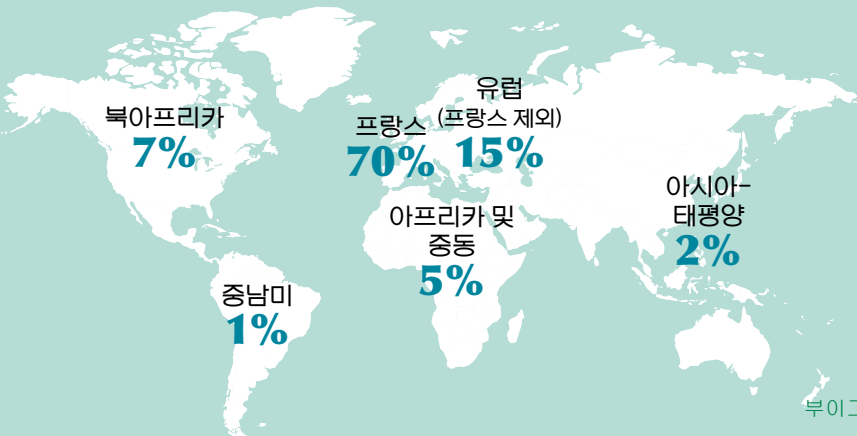
잉여현금흐름⁽³⁾



(3) 지주회사 및 기타 부문 잉여현금흐름: -1억 9백만 유로.

부이그 건설 (orange) 부이그 부동산 (blue) 콜라스 (yellow) TFI (dark blue) 부이그 텔레콤 (light blue) 지주회사 및 기타 부문 (grey) 알스톰 (dark red)

매출액의 지리적 분포도: 2백 96억 1천 3백만 유로



2007: 수익성 신장

12월 31일 기준 연결 대차 대조표

자산 (단위: 백만 유로)	2006*	2007
• 유형 및 무형 고정 자산	6,061	6,637
• 영업권	4,781	5,123
• 고정금융자산	4,027	5,616
• 기타 고정자산	216	225
고정자산	15,085	17,601
• 유동자산	10,893	12,432
• 현금 및 현금등가물	3,776	3,386
• 금융 상품 (금융기관 차입)	11	9
유동자산	14,680	15,827
자산 총계	29,765	33,428

부채 (단위: 백만 유로)	2006*	2007
• 자기자본 (그룹자본)	5,439	6,991
• 소액주주지분	1,156	1,214
자기자본	6,595	8,205
• 장기부채	6,844	7,067
• 장기 미지급 비용	1,441	1,493
• 기타 고정부채	75	84
고정부채	8,360	8,644
• 부채 (1년 내 만기)	867	328
• 유동부채	13,691	15,963
• 단기은행차입금 및 당좌잔고	247	276
• 금융 상품 (금융기관 차입)	5	12
유동부채	14,810	16,579
부채 총계	29,765	33,428
• 순부채	4,176	4,288

(*) 2007년과 동일한 회계방법론을 적용할 때

연결 손익계산서

단위: 백만 유로	2006*	2007
매출액	26,408	29,613
단기 영업 이익	1,933	2,163
• 기타 영업 이익 및 비용	(44)	18
영업 이익	1,889	2,181
• 순 금융비용	(200)	(235)
• 기타 금융이익 및 비용	(22)	23
• 법인세 비용	(559)	(633)
• 참여지분의 손익배당	118	257
사업부문 순이익	1,226	1,593
• 사업폐지 및 판매보유부문 세후 이익	364	0
순이익 총계	1,590	1,593
소액주주지분	(336)	(217)
연결 순이익 (그룹 지분)	1,254	1,376

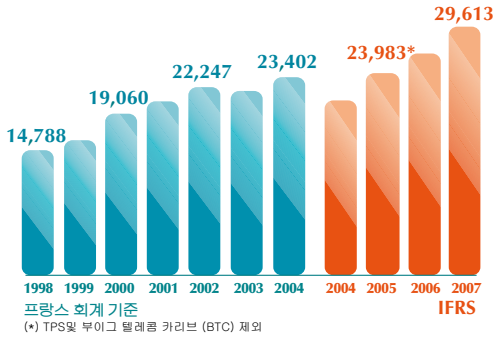
연결 현금 흐름표

단위: 백만 유로	2006*	2007
영업활동 관련 현금흐름		
• 영업활동으로 인한 현금흐름	3,151	3,519
• 운전자금 및 당기 법인세 비용 소요에 따른 현금흐름	(23)	74
A - 영업 활동으로 인한 순현금흐름	3,128	3,593
투자활동 관련 현금흐름		
• 순영업 투자	(1,604)	(1,679)
• 기타 투자활동 관련 현금흐름	(2,524)	(1,940)
B - 투자활동 관련 순현금흐름	(4,128)	(3,619)
재무활동 관련 현금흐름		
• 연내 지불 배당금	(437)	(568)
• 기타 재무 활동	1,956	224
C - 재무활동 관련 순현금흐름	1,519	(344)
D - 환율 변동 영향	(27)	(49)
순 캐시 포지션의 변동 (A + B + C + D)	492	(419)
• 기초의 현금	3,037	3,529
• 기말의 현금	3,529	3,110

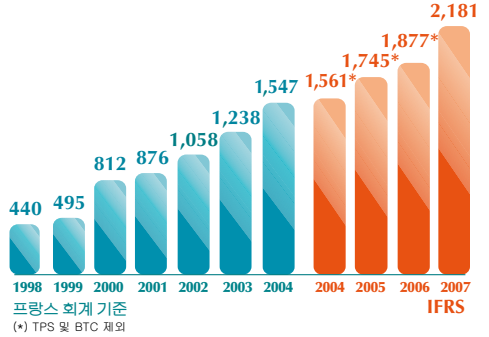
(*) 2007년과 동일한 회계방법론을 적용할 때

과거 10년간 주요 지표

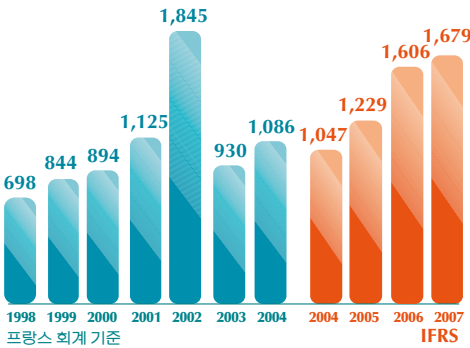
매출액 (단위: 백만 유로)



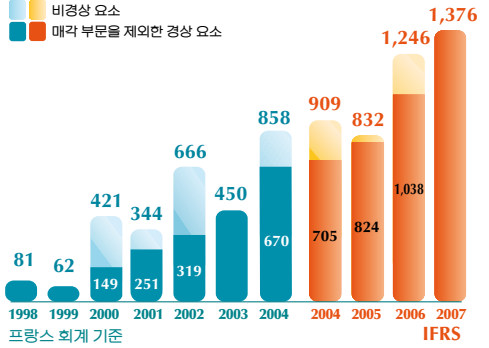
영업이익 (단위: 백만 유로)



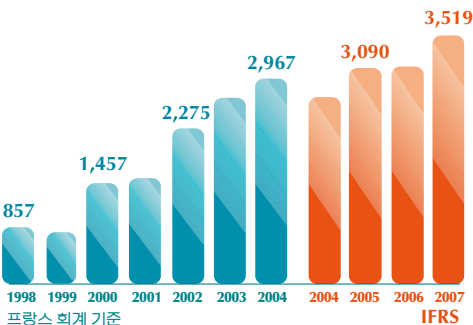
손영업투자 (단위: 백만 유로)



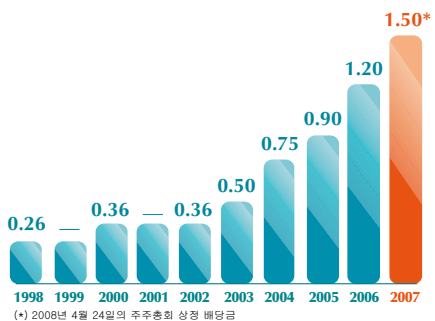
순이익 (단위: 백만 유로)



영업활동으로 인한 현금흐름 (단위: 백만 유로)

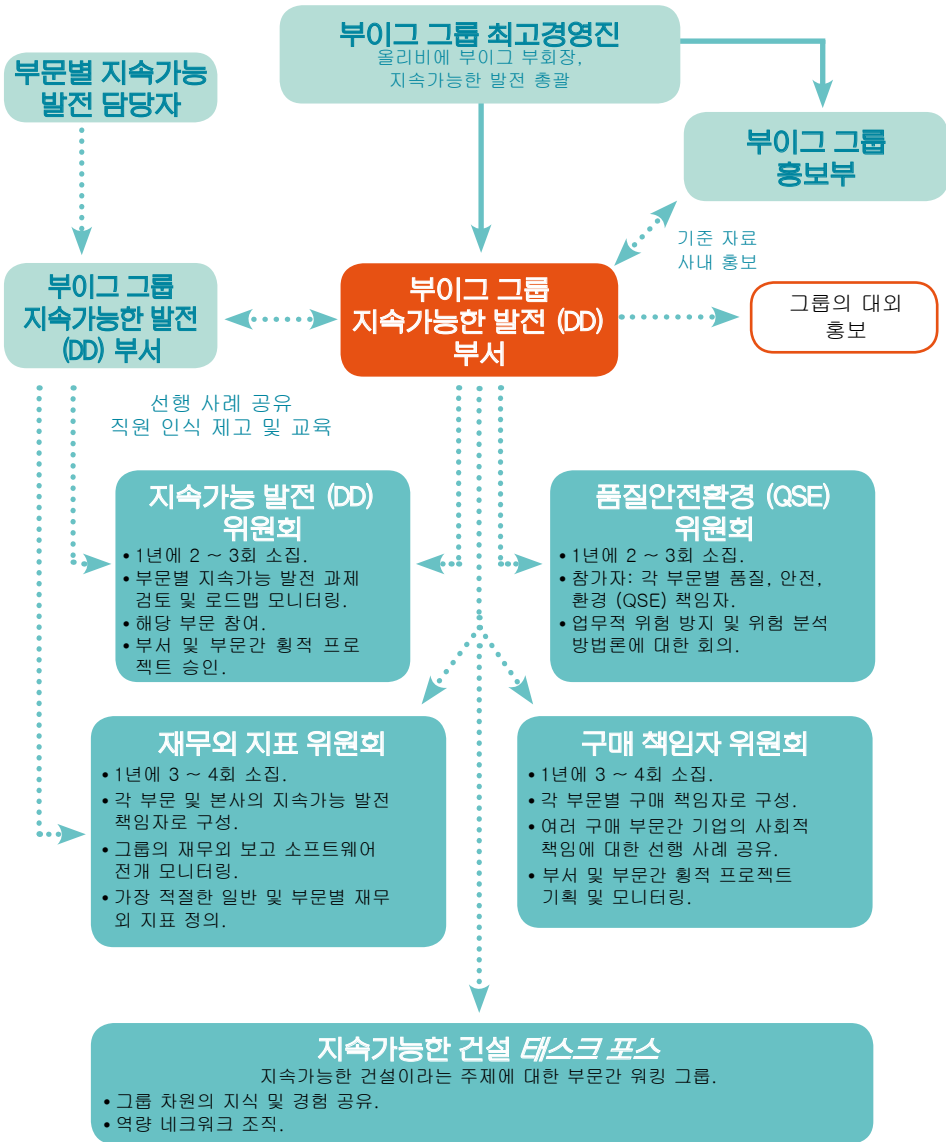


보통주 배당금 (유로/주)



부이그 그룹이 추구하는 지속가능한 발전

지속가능한 발전 조직도





부이그 그룹의 전략

지속가능한 발전은 부이그 그룹 및 각 계열사 전략의 한 축을 이루고 있다. 2006년 이래 부이그 본사 및 계열사는 각자의 과제에 맞는 "로드맵"을 작성하였으며, 측정가능한 목표를 설정하였다. 2005년 이래 부이그 본사의 지속가능한 발전 부서는 선행사례 공유에 기반한 지속적인 향상을 꾸준히 추구하고 있다(연면 조지도 참조). 부이그 그룹의 올리비에 부이그 부회장이 지속가능한 발전 부서를 총괄하고 있다.

지속가능한 건설 태스크 포스

2007년 부이그 그룹은 지속가능한 건설을 주제로 각 부서의 역량을 모으는 태스크 포스를 결성하였다. 본 태스크 포스는 그룹 내에서 지속가능한 건설에 대한 지식과 경험을 공유함으로써 획기적인 혁신을 시행하는 것을 목표로 하고 있다. 이러한 이니셔티브를 지원하기 위해 협력형 인트라넷 사이트를 특별히 디자인할 예정이다. 건설 부문의 환경대회의(Grenelle de l'environnement)에서 열린 이 그룹이 제안한 내용의 연장선상에서 본 이니셔티브가 이루어지고 있다.

우리사주

2007년의 Bouygues Partage (부이그 공유) 프로그램은 성공리에 막을 내렸다. 유자격 직원의 76%에 달하는 53,200명의 직원이 모든 직원에게 동일하게 적용되는 이 우리사주 기업주식저축 프로그램에 청약하였다. 그룹의 뛰어난 성과를 계속해서 직원들과 나누기 위해, 직원연용 증자 프로그램을 2007년 말 다시 한번 실시하였는데, Bouygues Confiance 4 (부이그 신뢰 4)

가 바로 그것이다. 그룹 지분의 14.2%, 의결권*의 18.3%를 보유한 직원들은 부이그의 제2위 주주 그룹을 형성하고 있다. 부이그 그룹은 프랑스 주가지수 CAC 40을 구성하는 대기업 중 사원의 지분참여율이 가장 높은 기업이다.

(* 2007년 12월 31일 기준 수치)

후원 사업



2007년 부이그는 파리 콩코드 광장에 위치한 해양부 청사(Hôtel de la Marine) 복원 작업을 계속하였다. 건설 계열사들을 통해 부이그의 건설 및 복원 분야의 노하우와 전문역량을 제공하는 형태의 이 사업은 역량을 통한 후원사업의 일환으로 진행되고 있다.

프랑스 시 부이그 기업재단(Fondation Francis Bouygues)은 2007년 9월 제3기 학생들을 맞이하였다. 본 재단은 재능있는 고등학교 졸업생들이 고등교육을 받을 수 있도록 도와주는 것을 목표로 하고 있다. 2008년 1월 1일 현재 재단의 장학생은 115명이며, 부이그 직원들로 구성된 동일한 수의 후원자들이 이들을 돕고 있다.

사회적 책임 투자 (SRI)



2007년 부이그는 Aspi 유로존(Aspi Eurozone) 지수 및 Ecp 유럽 윤리지수(Ecpi Ethical index) 등 사회적 책임 투자(SRI) 지표 2가지를 채택, 통합하였다.

윤리와 교육

2006년 발효된 부이그 그룹 윤리헌장이 2007년 전 직원들에게 배포되었다. 본

윤리헌장은 이제 부이그의 사내 감사 체제의 틀 안에서 운용되고 있다. 2008년에는 각 부문별 윤리 담당자들이 지명될 것이다.

부이그는 2007년에도 매니저급 사원들을 대상으로 한 윤리 및 지속가능 발전 교육에 중점을 두었다. 103명의 직원이 부이그의 가치 발전(Développement des valeurs Bouygues) 및 존중과 성과(Respect et performance) 세미나에 참석하였다. 또한 기업의 사회적 책임 교육 모듈을 통해 107명의 매니저들의 인식을 제고할 수 있었다.

미노랑주 (Minorange) 동료조합

2008년 1월 1일 현재 미노랑주 동료조합의 회원수는 16개 직종 996명에 달한다. 이 조합은 1963











년 프랑스 시 부이그가 건설 부문 직종의 가치 제고를 위해 설립한 것이다. 콜라스의 경우 도로 건설 동료조합이 동일한 구조로 결성되어 있다.

2008년 전망

- 각 업무단위 및 각 업무영역별 탄소 평가 계산 틀을 배포함으로써 그룹의 "탄소 전략"을 지속적으로 추구.
- 지속가능한 발전을 위한 활동의 효율성 측정을 위한 재무 외 지표 적용 전개 종료.
- 부이그 그룹 업무용 차량의 이산화탄소 배출 감소 정책 전개.
- 부서 및 부문간 횡적 작업위원회가 주도하는 구체적인 활동의 지속적 추구.

연구개발 투자
2007년 1억 2천만 유로

부이그 그룹이 추구하는 지속가능한 발전








		목표	2007년 주요 수치
경제 및 영업 부문의 캘린저		<ul style="list-style-type: none"> • 납품업체 및 하도급업체와 균형잡힌 관계 추구. 부이그 건설의 지속가능한 발전 운동인 Actitudes에 납품업체 및 하도급업체의 참여를 유도. 	<ul style="list-style-type: none"> • 유럽 계열사 매출액의 38%가 “하도급업체 및 하청업체”용 지속가능한 발전 현장을 준수하는 가운데 이루어졌다.
		<ul style="list-style-type: none"> • 환경을 존중하는 고품질 주택을 추가 비용 없이 고객에게 제안 	<ul style="list-style-type: none"> • 2005년 열효율 법규 (Réglementation Thermique) 대비 10% 에너지 절약
		<ul style="list-style-type: none"> • PPP (임대형 민자사업) 형태가 장기적으로 고객에게 유리할 때마다 PPP를 진흥, 개발 	<ul style="list-style-type: none"> • 2007년 수주한 M6 고속도로 (헝가리) 사업의 경우 관련 기업 접촉에서 착공까지의 전과정을 7개월만에 달성하였다.
		<ul style="list-style-type: none"> • CSA⁽¹⁾ 현장 및 BVP⁽²⁾ 권고안을 완전 준수하기 위한 모든 활동을 실행. 미디어와 광고의 사회적 책임에 대한 새로운 테마들에 대한 모색에 참여. <p>(1) CSA: 프랑스 시청각 위원회. (2) BVP: 프랑스 광고확인청.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 2007년 CSA의 벌금부과나 시정요구 전무 • 2007년 프로그램의 60%에 창작 장애인용 자막 제공 (2006년에는 49%)
		<ul style="list-style-type: none"> • 서비스 약정을 준수하고 고객들에게 사용을 위한 도움 제공 	<ul style="list-style-type: none"> • 고객 상담원들이 처리하는 통화의 20%에 소비 분석 및 개별 어드바이스 제공 • 2007년 말 37,000건의 부모 통제 서비스 활성화
사회적 캘린저		<ul style="list-style-type: none"> • 안전 및 건강 보호 부문의 1위 기업 	<ul style="list-style-type: none"> • 매출액의 75%에 대한 Ohsas 18001 인증
		<ul style="list-style-type: none"> • 기업내 다양성과 기회의 균등성 장려 	<ul style="list-style-type: none"> • 남성 직원 52%, 여성 직원 48% • 55건의 교육 및 근무 병행 계약
		<ul style="list-style-type: none"> • 2008년 말까지 전세계 콜라스 직원의 1/3이 업데이트된 작업장 구조요원 자격증을 보유하도록 함 • 2010년까지 전세계 콜라스 생산 부문 매출액의 50%에 해당하는 부문에 대해 지역 대화 구조 결성 및 전개 	<ul style="list-style-type: none"> • 2007년 현재 전세계 직원의 24%가 작업장 구조요원 자격증 보유 • 2007년 콜라스 생산 부문 매출액의 17%가 해당 목표 달성

실천 사항

진전도

<ul style="list-style-type: none"> • 하도급업체와의 파트너십: 워킹 그룹, 협정, 만족도 조사 • 책임있는 구매 정책: 제품의 환경 성과 평가, 친환경 소재의 카탈로그 및 공정 무역으로 구입한 면 소재의 작업복 사용 • 납품업체 및 하도급업체의 참여 유도를 위해 계약서에 지속가능 발전 헌장을 첨부 	
<ul style="list-style-type: none"> • 주택품질인증 기구 칼리텔 (Qualitel)의 산하기관 세르칼 (Cerqual)과 체결한 프레임 협정 실시 • 2007년 7월부터 프랑스의 모든 프로그램에 상기 방법론 적용 • 주택 사업 공통의 프로세스 사용을 통해 사내 생산성 향상 • 예약에서 매물 인도에 이르기까지 고객 동반 프로세스의 공식화 	
<ul style="list-style-type: none"> • 이들 프로젝트 전담 다역량 팀들의 결성 	
<ul style="list-style-type: none"> • 편집국 기자들을 대상으로 “자유와 책임 (Liberté et Responsabilité)” 세미나 개최 • 프로그램 적합성 확인부서가 촬영현장 모니터링 • 뉴스 및 정보제공 프로그램 자막 제공 	
<ul style="list-style-type: none"> • 고객의 사용에 가장 적합한 상품 및 요금제 제안 • 지속가능한 발전 운동에 고객의 참여 유도 및 고객에게 제공되는 톨에 대한 정기적인 정보 제공 • 미성년자 고객의 경우 부모 통제 서비스 제안 • 소비 기관과의 관계 강화 및 소비자 협회와 더욱 폭넓은 대화 추구 	
<ul style="list-style-type: none"> • 사내 행사 “유럽 안전의 날” (9,000명 참가), 그 후 인식 제고 캠페인 “나의 생이 걸린 투쟁 - 안전” 실시 • “건축 허가”라는 인증을 제공하는 직원 안전 교육 • 직원들을 대상으로 한 도로 안전 캠페인 	
<ul style="list-style-type: none"> • 장애 직원 채용을 장려하기 위한 조치들 • 남성 및 여성 직원 수의 균등한 배분이 유지되도록 모니터링 • 청년 고용을 위해 교육 및 근무 병행 계약 증가 • 신규 직원 업무 파악을 위해 장년층 직원의 경험 활용 및 가치 부여 	
<ul style="list-style-type: none"> • 지표 중심의 모니터링 • 지표를 바탕으로 한 행동계획 및 계열사와 현장에서의 인식 제고 활동 	

부이그 그룹이 추구하는 지속가능한 발전

		목표	2007년 주요 수치
사회적 책임		<ul style="list-style-type: none"> • 기회의 균등 장려 • 양질의 사회적 정책 유지 및 개발 • 직원의 커리어 전반에 걸친 동반 및 도움 제공 	<ul style="list-style-type: none"> • 174,807유로의 매출액이 보호 부문을 대상으로 이루어짐. TF1 그룹 장애인 직원 수는 38명 • 출산 휴가 중인 여성의 32%가 노조와 합의한 임금인상 이상의 임금인상 혜택을 받음
		<ul style="list-style-type: none"> • 더 많은 사람들에게 당사 서비스 접근권 제공 • 장애인의 역량 계발 및 기회의 균등 장려 	<ul style="list-style-type: none"> • 비통화권역 감소 프로그램 (programme zones blanches)에 따라 2007년 말 부이그 텔레콤 통화권역에 포함된 프랑스 행정단위 코뮌 수는 2,559 개에 달함 • 장애인접근이 가능한 부이그 텔레콤 클럽⁽¹⁾의 수는 182개 • 장애인 직원 수 +12% (2006년 대비) • 보호 부문을 대상으로 이루어진 매출액 +133% (2006년 대비)
환경적 책임		<ul style="list-style-type: none"> • 설계 및 시공에 있어서 환경 고려 측면을 강화 	<ul style="list-style-type: none"> • 2007년 환경고효율 건물 101 채 건설 • 매출액의 61%에 대한 Iso 14001 인증
		<ul style="list-style-type: none"> • 환경을 존중하는 부동산 프로그램 설계, 판매 및 실시. 이러한 정책에 대해 고객에게 정보를 제공하고 직원의 인식 제고 	<ul style="list-style-type: none"> • 주택 및 환경 (Habitat & Environnement) 인증 절차 진행중인 주택 10,466 채 (2007년 12월 31일 기준) • 61 kWh/m²/년 (그린 오피스 사무실) • 2007년 각종 공사의 기술 총괄책임자 100%에 대해 H&E 인증에 대한 교육 실시
		<ul style="list-style-type: none"> • 생산에 있어 역청 코팅재의 재활용 최대화. 2010년까지 전세계적으로 10% 재활용을 목표로 함. • 대부분의 국가에서 전반적인 온실가스 방출 감소가 가능한 대안 공사안 제안 	<ul style="list-style-type: none"> • 2007년 재활용 9%, 즉 역청 17만 5천 톤 절약 • 톨루즈에서 대안 공사안을 사용하여 온실가스 방출 66% 감소 (A380의 도로 부분)
		<ul style="list-style-type: none"> • 협력업체와 직원들의 참여를 유도함으로써 환경적 태도를 선행 사례 차원으로 제고 	<ul style="list-style-type: none"> • 전력 소비 -3.48% • 종이 소비 -20%
		<ul style="list-style-type: none"> • 소비 조절 및 폐기물 재활용 	<ul style="list-style-type: none"> • 휴대폰 171,525 대 회수 • 2007년 말 일반인용 요금제 가입 고객의 22.4%가 전자 요금고지서를 선택 (2006년 말에는 10.7%) • 에너지 면에서는 2006⁽²⁾년 8,300 탄 소환산톤 방출

(1) 당사 소유 및 자회사 클럽 310개 중

(2) 2006년 데이터에 대해 2007년에 탄소평가 (bilan carbone®)

실천 사항

진전도

- 장애인 통합 장려 및 장애인 전담부서 창조를 목표로 하는 활동의 지속적 추구
- 출산휴가중인 여성의 임금 인상 (전반적인 인상을 및 개인별 임금 인상률)
- 교육의 기회 균등성을 위한 기업의 참여 현장 실천의 일환으로 각종 학교 및 고등학교와 파트너십 결성
- 높은 수준의 복지 서비스 제공 (직원저축, 탁아 보조금, 근무 환경...).



- 협정 내용에 따라 비통화권역의 3,000 코윤을 통화권역에 포함시키기 위한 전개 프로그램의 지속적인 추진
- 장애인 상담 및接客 서비스 향상을 위한 활동
- 직업적 다양성 정책의 지속적 추구 및 장애인 고용 장려를 위한 기업 협정 체결
- 장애인 직원의 통합 및 고용 유지를 위한 활동을 조정, 모니터링 하기 위한 전담팀 창립



- 건물의 에너지 효율, 재활용 에너지 통합, 전반적 비용에 대한 연구개발 프로그램 강화
- 고객들의 인식 제고를 위해, 주택 프로젝트의 지속가능한 발전 성과를 평가하는 톨인 “프로젝션 (Projection)” 창조
- 환경, 안전, 품질 (자체 생산 및 하도급 생산) 면에서 우수한 공사장의 성과를 인정하기 위한 “푸른 공사장 (Chantier bleu)” 라벨의 유럽 내 전개



- 2007년 7월 이후에 건축허가를 신청한 모든 주택에 대해 H&E 인증 신청
- 대규모 기업용 부동산 프로젝트 일체에 프랑스 업무용 건물 기준 (NF Bâtiments Tertiaires) 인증 - HQE® 정책
- “포지티브 에너지” 건물 건설 (예: 그린 오피스)
- 보다 환경을 존중하는 건설 자재 선택
- 공사 총괄책임자들과 영업 직원들에게 H&E 인증 교육 실시



- 개조가 필요한 코팅 설비의 개조, 프레사* 회수 조직, 지표를 바탕으로 한 모니터링
- 해당 프로젝트의 에너지 및 온실가스 소비를 시뮬레이션할 수 있는 계산 톨 에코로지시엘 (EcologicieL) 전개 (“라이프 사이클 분석” 방식)

(*) 기존 도로의 포장에 사용된 코팅재를 밀링을 통해 회수한 것



- 2006년 및 2007년 탄소 평가 실시
- 종이, 에너지, 물 소비 감소 정책
- 연간 사용되는 5만 개의 건전지를 충전지로 대체



- 고객을 대상으로 사용하지 않는 휴대폰 재활용 장려 및 인식 제고
- 폐기물 관리 업무 및 부서 최적화
- 재생 에너지로 작동되는 통신소 전개의 지속적인 추구
- 홍보 업무용도로 종이 이외의 대안 홍보 톨 개발
- 온실가스 퇴치 행동계획 설정 및 제1차 탄소 평가



2008년 전개할 조치

2007년 시작한 조치

진행중인 조치

2007년 종료된 조치

전세계적인 건설업체

2007년의 뛰어난 영업 및 재무 실적

부이그 건설은 전세계적으로 선두를 달리는 건설사로서, 건설, 토목, 전기/사후 관리 분야의 프로젝트 디자인에서 관리에 이르기까지 다양한 노하우를 보유하고 있다. 부이그 건설은 대기업의 강력한 사업역량과 기업 네트워크 특유의 신속한 대응력을 동시에 보유한 기업이다.



사이프러스의 2대 공항 건설

2007년 매출액	영업 이익	그룹지분 순이익	수주잔량	직원수	2008년 매출액 (목표치)
83.4 억유로 (+20%)	3.8% (=)	2.86 억유로 (+37%)	113 억유로 (+30%)	49,800 명	92 억유로 (+10%)

주요사항

PPP / 양허 건설 수주

- 남아공 하우트레인 도심 고속철도(5.24억 유로).
- 런던의 브롬필드 병원 (3.89억 유로).
- 뉴캐슬의 타인 터널 (3.75억 유로).

주요 계약 체결

- 체르노빌 석관(2.08억 유로)
- 모든의 첨단기술 클러스터 (1.23억 유로).
- 캅쁘 다이의 생판트완느 Zac 개발 구역(1.21억 유로).
- 당헤르 항구 확장 (1억 유로).
- 싱가포르의 잘란 다토 빌딩 (7천 4백만 유로).

공사 진행중인 사업

- A41 고속도로 (5.12억 유로).
- 사이프러스 공항 (4.94억 유로).
- 프랑망빌의 EPR 원자력 발전소 (4.22억 유로).
- 스위스의 로리카 노바 컴플렉스 (1.12억 유로).

지속가능한 발전 운동
Actitudes 런치

부이그 건설은 고부가가치 사업에 중점을 둔 전략을 통해 프랑스 및 국제시장의 호황의 혜택을 충분히 활용할 수 있었다. 2007년 부이그 건설의 매출액은 20%, 순이익은 7천 7백만 유로 증가했다 (+37%).

프랑스의 건설 및 토목 (+15%)

특히 부동산 개발* 및 임대형 민자사업 (PPP)에 힘입어 건설 부문의 매출액이 또 다시 성장하였다 (+12%). A41과 플라망빌의 EPR 원자력 발전소 공사로 토목 부문 역시 활발한 사업을 펼쳤다 (+26%).

국제 부문 건설 및 토목 (+27%)

서유럽에서 부이그 건설은 양허 건설 (사이프러스), 영국의 임대형 민자사업 (PPP), 부동산 개발 (스위스) 부문의 강점을 심분 발휘하였다. 부이그 그룹은 또한 영국의 웨어링스사 (Warings)를 인수하였다. 동유럽에서 부이그 그룹은 유기적 성장 (루마니아) 및 기업 인수 (폴란드, 체코 공화국)를 통해 전도유망한 시장에서의 입지를 강화하였다.

부이그 건설은 또한 수요가 높은 **중동 지역**에서의 사업을 확장하였다. 한편 **아프리카**에서는 도심 고속철도 하우트레인 (Gautrain, 남아공) 공사를 진행하고 있다.

아시아-태평양 지역에서 부이그 그룹은 매우 기술적인 프로젝트 위주의 포지셔닝을 하고 있다 (최고층빌딩, 터널).

중미-카리브해 지역에서는 특히 호텔 건설을 중심으로 사업을 펼쳤다.

전기 및 관리 (+22%)

프랑스에서 ETDE는 노하우와 지역 진출망을 더 한층 강화하였다. 부이그의 자회사 ETDE는 지속적인 유럽 내 입지강화 정책의 일환으로 2007년 스위스의 미바그사 (Mibag)를 인수하였다.

매출액 (CA)
단위: 십억 유로



순이익
단위: 백만 유로

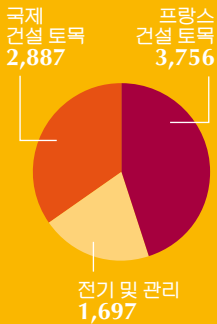


12월 31일 기준 요약 연결 대차 대조표

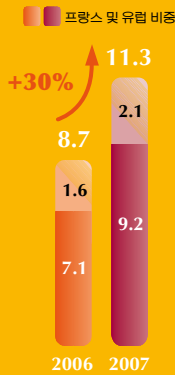
(단위: 백만 유로)

	2006	2007
자산		
· 고정자산	911	1,272
· 유동자산	5,293	6,116
자산 총계	6,204	7,388
부채		
· 자기자본	533	707
· 고정부채	816	924
· 유동부채	4,855	5,757
부채 총계	6,204	7,388
순현금	2,059	2,450

사업별 매출액
단위: 백만 유로



수주잔량
단위: 십억 유로



요약 연결 손익계산서

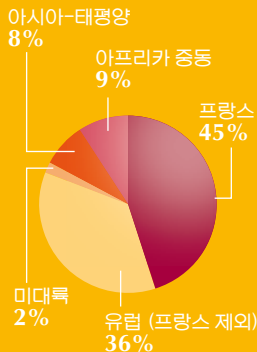
(단위: 백만 유로)

	2006	2007
매출액	6,923	8,340
당기영업이익	305	293
· 기타 영업이익 및 비용	(43)	21
영업 이익	262	314
· 순이익 총계	211	289
· 소액주주지분	(2)	(3)
순이익 (그룹지분)	209	286

순현금
단위: 십억 유로



지역별 수주잔량



2008년 전망

기록적인 수주량 및 국제부문의 대형 공사로 인해, 2007년 말 현재 2008년도분 수주잔량 (63.97억 유로)이 2008년 사업 예상량의 70%를 차지 하고 있다.

수주잔량 중 장기 사업 (5년 이상)이 차지하는 부분이 4억 4천 4백만 유로 증가하여 13억 유로에 달했다.

부이그 건설은 전기 및 관리, PPP및 양허 건설, 부동산 개발, 유럽시장에서의 입지 강화 등 4대 우선 부문을 중심으로 한 전략을 지속적으로 추진 하고 있다.

부이그 그룹은 **지속가능한 발전 및 혁신**, 인적자원 강화, 파트너십 문화 전파 정책을 통해 자사의 전략을 강화하고 있다.

부동산 개발의 선두주자

기업 및 상업 부동산 시장의 강한 회복세, 주택 시장 상승 및 이익의 급성장

부이그 부동산은 프랑스 35개 지점과 유럽 8개 지점을 기반으로 주택, 사무실용 빌딩 및 상가 개발 사업을 진행하고 있다. 2007년 부이그 부동산은 자사의 주택시장 점유율을 다시 한번 증가시켰다.



포지티브 에너지 빌딩 그린 오피스

2007년 매출액	영업 이익	그룹지분 순이익	직원수	2008년 매출액 (목표치)
20.75억유로 (+29%)	10.1% (-0.8 포인트)	1.24억유로 (+16%)	1,545명	29억유로 (+40%)

주요사항

주택

- 예약 매출 11,465채 (+6%), 19억 4천 8백만 유로 (+9%).
- 지방에서의 성장 (+11%).
- "미중 엘리카 (Maisons Erika)" 판매 개시 (베르망의 주택 74채).

기업 부동산

- 예약 매출 대폭 성장: 343,000m², 16억 9천 4백만 유로 (3.5배 성장).
- 프랑스에서 대규모 건물 매매: 이세-레-몰리노의 갈레오 (23,700m²) 및 모파르트 빌딩 (45,500m²), 뮈동의 부이그 텔레콤 첨단기술 클러스터 (57,000m²).

부동산 개발

- 그르노블의 부동산 개발 업체 Blanc & Cie 인수 (2006년 주택 484채 인도).
- 최초의 대형 포지티브 에너지 빌딩인 Green Office®를 뮈동에서 런치.

부이그 부동산은 매우 양호한 재정상태와 이익의 급성장 (+16%)을 보이고 있다. 2007년 예약 매출은 60% 증가하여 36억 4천 2백만 유로에 달했으며, 수주잔량은 23.5개월 사업분에 해당하는 40억 6천 4백만 유로 (+65%)에 달했다.

주택 시장

이전의 예측대로 이자율 및 가격 상승 압박하에서 재고감소율이 연장되는 등 (10개월) 주택시장의 연착륙 시나리오가 확인되었다. 예약 매출 주택수는 유럽시장 372채를 포함한 11,465채로서 다시 한번 상승세를 보였다 (+6%). 프랑스의 상승세는 9%로 (지방은 11%), 론-알프지역 및 대서양 연안에서 강한 성장을 보였다. 주택 부분의 예약 매출 매출액은 높은 신장세를 보였다 (+9%).

기업 및 상업 부동산 (제3부문)

프랑스의 기업 부동산 시장은 임대수요*가 높은 수준으로 안정세를 유지하였다. 부이그 부동산의 예약 매출은 특히 수도권 일드-프랑스 지역에서 강한 성장세를 보였다. (3.5배 성장).

이세-레-몰리노 (160,000m²), 뮈동 (79,000m²), 생-드니 (39,000m²), 낭테르 (15,000m²), 라 데팡스 (133,000m²) 등지에서 다수의 부동산 개발 사업이 진행중이다. 리옹의 6° Sens (8,600m²) 빌딩은 완공 후 고객에게 인도하였다.

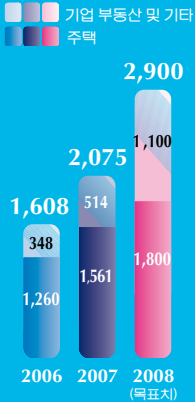
유럽 시장

부이그 부동산의 회계상 매출액의 6%가 유럽 시장에서 이루어졌다. 2007년 248채의 예약 매출을 기록한 폴란드 시장 발전이 눈에 띈다.

(* 연간 임대된 총면적 (m²단위))

매출액 (CA)

단위: 백만 유로



순이익

단위: 백만 유로



12월 31일 기준 요약 연결 대차 대조표

(단위: 백만 유로)

2006 2007

자산

고정자산	59	67
유동자산	1,628	2,281
자산 총계	1,687	2,348

부채

자기자본	330	384
고정부채	127	205
유동부채	1,230	1,759
부채총계	1,687	2,348
순부채	(26)	2

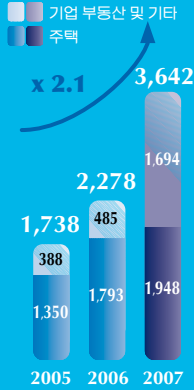
주택

예약 매출수



예약 매출

단위: 백만 유로



요약 연결 손익계산서

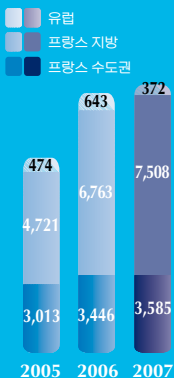
(단위: 백만 유로)

2006 2007

매출액	1,608	2,075
당기영업이익	176	210
기타 영업이익 및 비용	-	-
영업 이익	176	210
순이익 총계	109	128
소액주주지분	(2)	(4)
순이익 (그룹지분)	107	124

주택

지역별 예약 매출수



기업 부동산 및 기타

단위: 1,000m²



2008년 전망

부이그 부동산의 전략은 프랑스 부동산 개발의 리더이자 유럽의 주요 사업자로서의 입지를 공고히 하는 것이다.

- **주택:** 경미한 수축세를 보일 것으로 전망되는 프랑스 시장에서 시장점유율 증가를 지속적으로 추구한다. 사무실: 위험을 잘 조절하는 가운데 활발한 사업을 유지, 강화한다.
- **유럽:** 수익성 있는 성장을 지속적으로 추구한다.
- **지속 가능한 발전:** 프랑스의 모든 주택 프로그램에 주택 및 환경 (Habitat & Environnement) 인증을 전개하며 대형 사무실 프로젝트에는 최고환경품질 (Très Haute Qualité Environnementale) 인증을 전개한다. 제 2호 포지티브 에너지 빌딩을 런치한다.
- **높은 수익성 및 견조한 재무구조 유지.** 2006, 2007년의 강력한 영업활동에 힘입어 2008년 매출액 목표를 상향 설정할 수 있었다 (+40%).



도로 건설 부문의 세계 제일 기업

매출액 상승, 순이익 급성장, 역동적 투자

콜라스는 도로 및 교통 인프라 분야에서 활동하고 있다. 콜라스의 사업은 채석 공장, 혼합 공장, 프리 믹스 콘크리트 공장으로부터 유제 및 접합제 생산 공장, 역청의 적재, 가공, 유통에 이르기까지 해당 산업의 전분야를 아우른다.



앵브렝 우회로 (오프-알프 지방)

2007년 매출액	영업 이익	그룹지분 순이익	수주잔량	직원수	2008년 매출액 (목표치)
116.73억유로 (+9%)	5.4% (+0.5 포인트)	4.74억유로 (+20%)	66억유로 (+19%)	67,800명	125억유로 (+7%)

주요사항

역동적인 외적 성장

- 스피 레일 인수.
- 크로아시아 진출.
- 프랑스의 지역기업들 인수.

대규모 계약

- PPP 형식의 M6 고속도로 계약, 단체 수주 (헝가리).
- Area 10 (영국).

주요 공사

또농 우회로, 보베 순환로, 로아시-CDG T2G 공항 공관, 클레몽-페랑 트램웨이, 르망 트램웨이, 부르그-상베리 구간 철도, 포스-마노끄 파이프라인, 세펠 (헝가리)의 수처리 공장, D1 고속도로 (슬로바키아), 퀘벡의 185번 도로 (캐나다), 타마렝 도로 (레유니옹).

지속가능한 발전

포르-도팽 광산 공사 현장에서 5백 5십만 시간 무사고 작업 기록 (마다가스카르).

전세계 40여개국에서 활동하고 있는 모든 사업 분야, 모든 자회사를 대상으로 한 공공 및 민간 부문 건설 수요와 인프라 관리 수요는 2007년에도 높은 수준을 유지하였다. 지역기업 네트워크 (1,400여 기업)는 양호한 기상여건에 힘입어 사업의 양적 성장을 성공적으로 관리할 수 있었다. 그룹 지분 순이익은 4억 7천 4백만 유로로 대폭의 신장세를 보였다 (+20%).

프랑스 본토: +10%

지자체 (도로 정비, 도시계획, 자체계도 대중교통수단), 민간 부문 (부동산, 물류, 산업), 고속도로, 공항, 철도 부문의 강력한 투자에 힘입어 매출액이 상승하였다.

국제 부문 및 프랑스 해외영토: +7%

북미 시장은 역동적인 캐나다 경제에 힘입어 기록적인 사업실적 (불변 환율 기준 +7%)을 보였으며 미국 부동산 시장의 위기에 도 현재로서는 별다른 영향을 받지 않고 있다.

유럽시장은 헝가리의 일시적인 사업 하향세가 다른 자회사 및 일부 성장으로 상쇄된 가운데 5%의 성장을 기록하였다.

아프리카 / 인도양 / 아시아 지역 (+28%)의 경우 마다가스카르와 모로코의 대형 공사, 그리고 도로용 역청 및 접합제 관련 활동의 기여가 크다.

해외 영토는 레유니옹, 프랑스령 서인도제도, 프랑스령 기아나에서 강한 성장세를 보였다 (+16%).

생산 활동

콜라스는 골재 1억 1천 7백만 톤 (보유량 28억 톤), 혼합코팅제 5천 4백만 톤, 유제 및 접합제 1백 60만 톤 (세계 1위), 방수막 2천 2백 5십만m²를 생산하였다.

매출액 (CA)
단위: 십억 유로



순이익
단위: 백만 유로

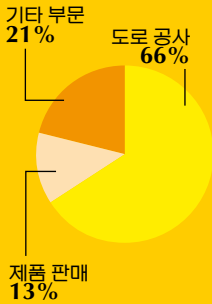


12월 31일 기준 요약 연결 대차 대조표

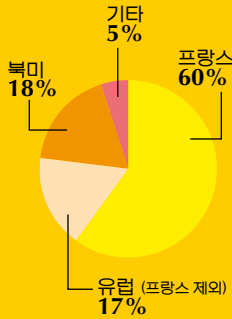
(단위: 백만 유로)

	2006	2007
자산		
• 고정자산	2,613	3,285
• 유동자산	4,154	4,693
자산 총계	6,767	7,978
부채		
• 자기자본	1,714	2,005
• 고정부채	720	813
• 유동부채	4,333	5,160
부채 총계	6,767	7,978
순현금	409	347

부문별 매출액



지역별 매출액



요약 연결 손익계산서

(단위: 백만 유로)

	2006	2007
매출액	10,716	11,673
당기영업이익	524	638
• 기타 영업이익 및 비용	4	(3)
영업 이익	528	635
• 순이익 총계	402	481
• 소액주주지분	(6)	(7)
순이익 (그룹지분)	396	474

영업활동으로 인한 현금흐름
단위: 백만 유로



순영업투자
단위: 백만 유로



2008년 전망

2007년 12월 말 현재 콜라스는 2006년 말 대비 19% 증가한 수주잔량을 보이고 있으며, 이는 사업부문, 계열사, 지역별로 고루 분포되어 있다.

현재의 가용 데이터로 미루어 볼 때 2008년 상반기에도 프랑스 및 국제 시장에서 활발한 사업이 이루어질 것으로 전망된다.

도로 부문의 외적 성장은 2007년보다 더욱 강세를 보일 수도 있을 것으로 예측된다.

콜라스는 따라서 2008년에도 사업을 더욱 발전시킬 것으로 보인다. 또한 수익성 있는 성장 정책을 변함없이 추구할 것이다.



프랑스 제1의 텔레비전 그룹

2007년 프랑스 최고의 시청률 100건 기록

TF1은 4세 이상 개인 시청률의 30.7%를 점함으로써 리더 기업으로서의 입지를 공고히 하였다. 2007년 TF1은 모든 방송국 통산 최고의 시청률 100건을 모두 점함으로써 미디어메트리 (Médiamétrie) 설립 이후 신기록을 세웠다.



프랑스-뉴질랜드 전, 2007년 10월 6일

2007년 매출액
27.64억유로
(+4%)

영업 이익
11%
(-0.3 포인트)

그룹지분 순이익
2.28억유로
(+15%)*

직원수
4,000명

2008년 매출액
(목표치)
28.3억유로
(+2%)

(*) 사업 부문에 대해

주요사항

- 2007년 TF1은 전체 프로그램의 **60%**에 청각장애인을 위한 자막을 제공하였다.
- **11월:** CSA (프랑스 시청각위원회), 2008년부터 지상 디지털 방송 네트워크에 HD 프로그램을 방송할 방송사로 TF1을 선정.
- **7월:** 게임 에디터인 뒤자르맹 (중계소 1,000개소) 인수. TF1 게임즈와 뒤자르맹이 결합하여 프랑스 1위 게임 에디터로 부상.
- **6월:** 텔레콤 이탈리아와 파트너십 협정 체결(컨텐츠 제공, 일반인용 인터넷 포털 사이트 *aliceadsl.fr*의 광고 공간 영업활동).
- **2월:** 유로스포츠와 야후, 유럽 최대의 온라인 스포츠 정보 커뮤니티 사이트 런치를 위한 협정 체결.

방송

모든 장르의 프로그램이 2007년 TF1의 탁월한 성과에 기여했다. 2007년 최고 시청률을 기록한 럭비 월드컵 영국-프랑스 준결승전은 1천 8백 3십만 명의 시청자들을 텔레비전 앞으로 모았다. 프라임타임 평균 시청자수 7백 1십만 명을 자랑하는 TF1은 제2위 방송국과의 시청자수 차이가 2백 8십만 명이나 나는, 강력한 제1위 방송국의 입지를 공고히 유지하고 있다. 경쟁이 보다 치열한 지상 디지털 텔레비전 (NGT) 부문에서도 TF1은 가장 저항력이 큰 방송국이다. 시장의 광범위한 채널 제공에도 불구하고 시청률 비중 97%를 유지하고 있기 때문이다.

광고

TF1 방송국의 순 광고수입은 0.6% 증가한 17억 1천 8백만 유로를 기록했다. 대형 유통업체의 광고가 TF1 매출액의 5.6%를 점유하고 있다. 그룹 전체 (TF1, 테마 방송 채널, 인터넷) 광고 매출액은 1.6% 증가하였다.

사업 다각화

다음 부문의 역동적 사업에 힘입어 TF1 방송국의 광고외 매출액은 10.5% 증가한 10억 4천 5백만 유로에 달했다:

- 강력한 인터넷 발전의 수혜자 **텔레쇼핑 (Téléshopping) 그룹**, *surinvitation.com* 및 미국 포맷의 홈쇼핑 신사업 **인포머셜 (infomercials)** 등 2005년 런치한 사업들과 1001 listes 웹사이트가 매출액 증가에 기여하였다.
- **프랑스 테마 방송 채널들**
- **카탈로그² 사업**. 2007년 2월 개봉 후 5백 2십만 명의 관객을 동원한 **라비앙 로즈 (La Môme)**의 극장 배급이 큰 기여를 하였다.
- **유로스포츠 인터내셔널**. 유로스포츠 채널 유료 수신 가구수가 8.7% 증가했을 뿐 아니라 (총 6천 6십만 가구), 최근 새로운 발전이 이루어졌다 (유로스포츠 2, **월드 투어링 카 캠프인먼트**™).

(1) 출처: 미디어메트리 (Médiamétrie)

(2) 주로 프랑스 국내의 시청각 저작권 인수 및 배급을 담당하고 있는 TF1 인터내셔널

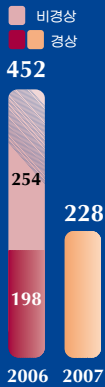
매출액

단위: 십억 유로



순이익

단위: 백만 유로



12월 31일 기준 요약 연결 대차 대조표

(단위: 백만 유로)

2006 2007

자산

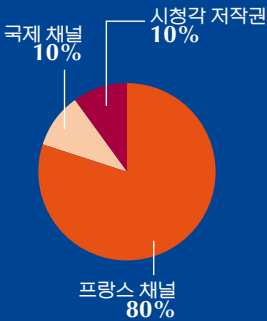
· 고정자산	1,532	1,844
· 유동자산	2,128	1,808
자산 총계	3,660	3,652

부채

· 자기자본	1,358	1,394
· 고정부채	540	653
· 유동부채	1,762	1,605
부채 총계	3,660	3,652
순부채	379	597

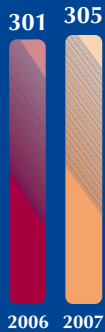
부문별

2007년 매출액



영업이익

단위: 백만 유로



요약 연결 손익계산서

(단위: 백만 유로)

2006 2007

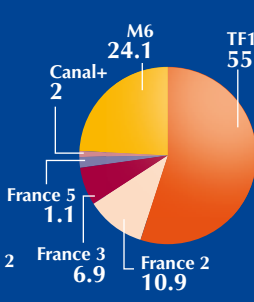
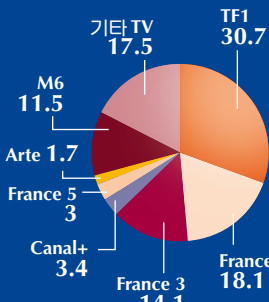
매출액	2006	2007
매출액	2,654	2,764
당기영업이익	301	305
· 기타 영업이익 및 비용	-	-
영업 이익	301	305
· 순이익 총계	452*	228
· 소액주주지분	-	-
순이익 (그룹지분)	452	228

(*) 그 중 매각 부문 (TPS) 순이익은 2억 5천 4백만 유로

만 4세 이상 개인의
2007년 시청률 비중
(단위: %)

2007년 광고시장 점유율
(단위: %)

2008년 전망



2008년은 TF1에게 있어서 매우 중요한 전환기이다. TF1 그룹은 다음과 같은 야심찬 계획을 수립하였다:

- 모든 장르의 프로그램에서 브랜드를 최신함으로써 TF1 방송국의 리더십 유지, 강화.
- 인터넷 진출 강화 및 테라 방송 채널의 입지 강화를 통한 글로벌 미디어 전략 개발.
- 다중 매체 광고 상품 제안 강화 (텔레비전, 인터넷, 휴대폰 등).
- 다각화 사업의 수익성 향상을 지속적으로 추구.

2007년 부이그 텔레콤은 일반 고객과 기업 고객을 대상으로 매력적인 상품 제공 전략을 계속 추구하였다. 부이그 텔레콤은 날로 증가하고 있는 기업과 자영업자의 데이터 통신 및 컨버전스 서비스 수요에 부응할 수 있도록 필요한 역량을 갖추었다.



새로운 브랜드 광고 캠페인

2007년 매출액	영업 이익	그룹지분 순이익	직원수	2008년 매출액 (목표치)
47.96억유로 (+6%)	15.6% (+2.5 포인트)	4.92억유로 (+26%)*	7,700명	49.65억유로 (+4%)

(*) 사업 부문에 대해

주요사항

- 2007년 사업의 **탄소 평가** 도입.
- **11월:** 기업 고객 및 일반 고객에게 3G+ 서비스 제공 가능.
- **9월:** 기업 고객 및 일반 고객에게 DSL 서비스를 제공하기 위해 노프 세제텔과 협정 체결. 자유로운 개인 커뮤니케이션을 주제로 하는 새로운 브랜드 광고 캠페인 "자유로운 커뮤니케이션" 런치. 자영업자를 대상으로 하는 "Neo Pro" 요금제 실시.
- **7월:** 뉴메리카블 (Numéricable)과 MVNO 계약 체결.
- **6월:** 기업 고객을 위한 컨버전스 서비스 "Business Synchro" 런치. "2배 더 많이" 요금제 런치.

11월, 가입자 9백만 명 고지를 넘다

무제한 사용 서비스에 기반한 영업 전략이 유효적절한 것이었음이 Neo 요금제의 성공으로 입증되었다. 2007년, 부이그 텔레콤은 언제나 더 많은 무제한 사용 서비스를 제안함으로써 기존의 상품 라인을 가일층 발전시켰다.

일반 가입자용 요금제의 경우 Neo 및 Expressa 요금제에 Expressa 24h/24 (유선 전화번호로 무제한 통화 포함)와 "2배 더 많이" 요금제 (저녁 6시에서 자정까지, 그리고 주말 동안 모든 번호로의 통화시간을 두 배로 증가시키는 요금제)가 추가되었다. "선불" 요금제의 경우 시장에서 등가상품을 찾을 수 없는 독보적인 분 단위 요금 및 일정 시간대에 무제한적인 문자 서비스가 가능한 충전 카드 도입으로 요금제를 재정비하였다.

기업 고객 및 자영업 고객의 경우 "Evolitif Pro Fixe 24h/24"와 "Neo Pro"가 역시 무제한 서비스를 제공한다.

유니버설 뮤직 모바일은 11월 말 1백만 고객 고지를 넘었다. 11월 전국 인구의 20% 이상이 HSPA 네트워크 사용권역에 놓이게 됨으로써, 11월에는 모든 가입자가 인터넷용 USB 스틱을 사용할 수 있고 모든 가입 기업이 무제한 모바일 인터넷을 사용할 수 있는 3G+ 서비스를 제공할 수 있게 되었다.

유무선 통신 컨버전스

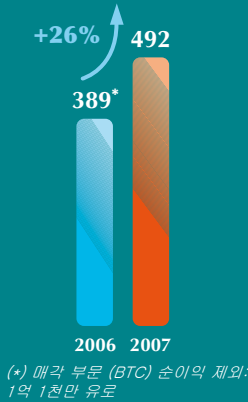
6월에는 IP 기술을 이용한 음성 및 데이터 컨버전스 서비스 "Business Synchro"가 런치되었다. 이 서비스는 기업들에게 경비 절감과 효율성 제고를 가능하게 하며, 유무선 전화와 인터넷 접속을 총괄하는 단일 창구 및 단일 요금 청구서를 제공하는 장점이 있다.

부이그 텔레콤은 9월 노프 세제텔 (Neuf Cegetel)과 협정을 체결하여 전국 국민의 60% 이상을 커버하는 DSL 네트워크에 대한 접근권을 획득했다. 본 협정의 조항에 따라 노프 세제텔은 DSL 네트워크의 대부분을 부이그 텔레콤에 매각할 것이다.

매출액
단위: 십억 유로



순이익
단위: 백만 유로



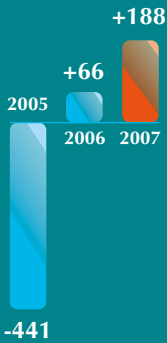
12월 31일 기준 요약 연결 대차 대조표

(단위: 백만 유로)

	2006*	2007
자산		
• 고정자산	3,055	3,080
• 유동자산	1,102	1,324
자산 총계	4,157	4,404
부채		
• 자기자본	2,324	2,370
• 고정부채	118	113
• 유동부채	1,715	1,921
부채 총계	4,157	4,404
순현금	66	188

(*) 2007년과 동일한 회계방법론을 적용할 때

순현금
단위: 백만 유로



금액 기준 시장점유율
네트워크 매출액 (단위: %)



요약 연결 손익계산서

(단위: 백만 유로)

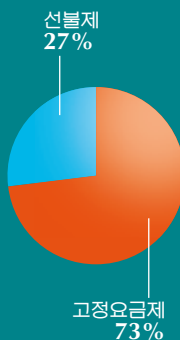
	2006*	2007
매출액	4,539	4,796
당기영업이익	593	746
• 기타 영업이익 및 비용	-	-
영업 이익	593	746
• 순이익 총계	499	492
• 소액주주지분	-	-
순이익 (그룹지분)	499	492

(*) 2007년과 동일한 회계방법론을 적용할 때

고정요금제 고객
단위: 백만 명



고객 구성
2007년 12월 31일 기준



2008년 전망

부이그 텔레콤은 지속적인 고객 관계 개선 정책을 추구할 것이다. 부이그 텔레콤의 이러한 노력은 Afaq (프랑스 품질보증협회)/Afnor (프랑스 규격협회) 인증이 2년간 연장된 것으로도 입증된다.

기업 고객들의 데이터 통신 수요에 부응하기 위해 HSPA 네트워크의 전개를 가속화할 것이다.

뇌프 세제텔과 체결한 협정에 따라 2008년 상반기중으로 기업 고객을 위한 **컨버전스 서비스**를 제공할 수 있게 될 것이며 하반기에는 일반 고객을 위한 컨버전스 서비스 제공이 가능할 것이다.

2008년 1월 1일부로 부이그 텔레콤 통화중료 요금이 8% 하향조정됨에 따라 전년도와 마찬가지로 **네트워크 매출액** 성장에 영향을 미칠 것이다. 그럼에도 불구하고 네트워크 매출액은 3% 증가한 46억 유로에 달할 것으로 전망된다.

부이그는 2007년 알스탐의 주식을 인수하여 알스탐 지분을 2007년 1월 1일 기준 25%에서 30%로 증가시켰다. 알스탐과 부이그는 전세계 교통 인프라 설비 및 에너지 생산 수요에 보다 더 잘 부응하기 위한 협력을 강화하고 있다.



2007년 4월 3일: V150 열차, 세계 신기록을 수립하다

2007/08 회계년도 상반기 수치

매출액	경상 영업이익	그룹지분 순이익	수주량	직원수
80.04 억유로 (+21%)	7.2%	3.88 억유로 (+49%)	128.47 억유로 (+33%)	약 70,000 명

(2007년 9월 30일 종료한 상반기)

주요사항

주요 계약 체결

- **8월:** 영국 스테이스프의 혼합 사이클 발전소 터키 계약 (8억 4천만 유로). 아랍에미레이트의 전기 발전소 및 담수화 공장 (10억 유로).
- **7월:** 뉴욕시의 지하철 차량 360대 (약 5억 유로).
- **6월:** SNCF를 위한 2층 TGV* 차량 80대 (21억 유로). 그레인 섬의 영국 최대 규모 혼합 사이클 병합 발전소 (5억 8천만 유로). 스타토일 (노르웨이) 및 E.ON (스웨덴)과 이산화탄소 포착 프로젝트 시험을 위한 계약 체결.

기록

- **4월:** 알스탐의 V150 TGV* 차량, 철도 주행 시계 신기록을 수립하다 (574.8 km/h).

전세계 70여개국에 진출한 알스탐의 직원은 약 7만 명이며 다음 두 부문에서 활동하고 있다.

에너지

알스탐은 에너지 부문 세계 3위 기업으로서 특히 터키 계약을 통해 터빈, 보일러, 에너지 생산 설비를 제공하고 있다 (전력 시스템 부문). 알스탐은 또한 완전 운영 및 관리 계약까지를 아우르는 다양한 서비스를 고객에게 제공한다 (전력 서비스 부문).

교통

교통 부문에서 알스탐은 세계 1위 기업이다 (교통 부문). 알스탐 그룹은 특히 고속철도 (TGV*) 차량을 포함한 열차 차량, 그리고 신호 시스템 및 교통 시스템 운용 서비스를 제공한다.

성과

알스탐의 회계년도는 3월 31일 종료된다. 2007/08년도 상반기의 뛰어난 성과를 볼 때 알스탐이 지속적으로 성장 및 수익성 향상을 이루고 있음을 알 수 있다. 알스탐은 새로운 수주 기록 (33% 증가)과 매출액 고성장 (+21%)을 달성하였으며, 영업이익은 7.2%로 상당한 향상을 보였다 (5억 7천 3백만 유로, +39%). 알스탐의 그룹지분 순이익은 3억 8천 8백만 유로이며 (+49%), 높은 수준의 잉여현금흐름 (운전자금 소요분 제외)을 창출하였다 (12억 유로).

성장

전부문에서 수주량이 급성장하였다. 전력 시스템 부문은 전세계 12개국에서 29기의 가스 터빈을 판매하는 탁월한 성과를 보였다.

(*) TGV는 SNCF (프랑스 철도공사)의 등록상표이다.



슈와체 폼페 발전소 (독일)



전세계에서 4,800명 신규 채용

4기를 건설할 것이며 다수의 브라질과 중국 수력발전소 프로젝트의 공사를 맡을 것이다.

2007년 12월 14일, 파나마 운하 당국은 알스통과 부이그가 운하의 새로운 갑문을 건설하는 대형 공사 수주를 위해 경쟁중이라 발표했다. 전력 서비스 부문은 이탈리아, 영국, 아일랜드, 모로코, 인도에서 장기 관리 계약을 수주하였다.

교통 부문 역시 높은 수주량을 기록했다.

알스통 그룹은 중국의 무한 보일러사 (석탄 발전소용 보일러 건설) 및 스페인의 에코테크니아사 (풍력발전소 건설)를 인수하고, 러시아의 아토메네르고마쉬사와 공동 기업 (재래식 원자력 발전소 건설)을 설립하는 등 다수의 기업 인수 및 파트너십을 마무리했다. 또한 영국 및 아일랜드 시장에 서비스를 제공하기 위해 벨포 비티사와 신호 부문의 기업을 창립하였다.



쇼아이버 발전소 (사우디 아라비아)

알스통은 전세계에서 4,800 명을 채용하였다. 연구 개발비 지출 또한 크게 증가하여 (+23%) 2억 5천 2백만 유로에 달했다.

2007/08 회계년도의 3사분기



시타디스 트램웨이 제품

상반기의 호황이 3사분기에도 지속되었다. 2007년 12월 31일 기준 회계년도 첫 9개월간의 매출액은 1백 21억 유로에 달했으며 21%의 증가세를 보였다. 알스통의 수주액은 1백 99억 유로로 전년 동기 대비 38%의 성장을 기록하였다. 2007년 12월 31일 현재 수주잔량은 4백 6억 유로이다.

알스통의 주가는 2007년 12월 31일 현재 147.00유로에 달했다.

2008년 전망

2007/08 회계년도의 매출은 15%의 유기 성장을 기록할 것으로 전망되며, 하반기에 기대되는 새로운 성장을 감안할 때 영업이익은 약 7.5%에 달할 것으로 예측된다.