

기업개요



부이그 건설



2010



부이그 부동산



TF1



클라스



부이그 텔레콤

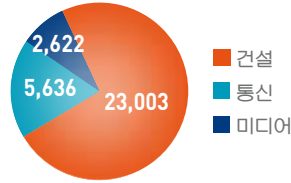
2011년 3월

부이그 간략 소개

부이그는 파리 증권거래소에 상장된, 다양한 사업분야를 보유하고 있는 프랑스 산업 그룹이다(파리 증권거래소 주가지수 CAC 40 구성 기업). 세계 80 여개국 이상에 진출한 부이그의 총직원수는 133,000 명을 상회한다. 사업부문은 **건설**(건설 및 토목 부문의 부이그 건설, 부동산 부문의 부이그 부동산, 도로 부문의 콜라스), **통신**(부이그 텔레콤), **미디어**(TF1)이다. 부이그는 알스통의 주요 주주이다. 안정적인 주주 구성, 강력하고 독창적인 기업문화 및 장기적 발전 잠재력을 지닌 시장 포지셔닝을 보유하고 있으며 매우 건전한 재무구조를 지닌 부이그는 지난 10 여년간 견조한 실적을 기록하였다.

2010년 부문별 매출액

(단위: 백만 유로)



2000-2010년 연평균 성장률

매출액	+ 5 %
그룹 자본순이익	+ 10 %
배당금 상승	x 4.4 배

조직 및 지배구조

2011년 3월 1일 기준

경영진

부이그 그룹 본사

Martin Bouygues
회장

Olivier Bouygues
부회장

Jean-François Guillemin
총무 이사

Philippe Marien
그룹 재무 이사
부이그 텔레콤 회장

Alain Pouyat
정보 및 신기술 총괄 사장

Jean-Claude Tostivin
인사 및 관리 총괄 부사장

5대 사업부문 최고 경영자

Yves Gabriel
부이그 건설 회장

François Bertière
부이그 부동산 회장

Hervé Le Bouc
콜라스 회장

Nonce Paolini
TF1 회장

Olivier Roussat
부이그 텔레콤 사장

이사회

Martin Bouygues

Olivier Bouygues

Pierre Barberis*
전임 Oberthur 부사장

Patricia Barbizet*
Artemis 이사 겸 사장

François Bertière
부이그 부동산 회장

Francis Bouygues 부인

Georges Chodron de Courcel
BNP Paribas 부사장

Lucien Douroux*
전임 Crédit Agricole Indosuez 감사 위원회 위원장

Yves Gabriel
부이그 건설 회장

Patrick Kron
알스통 회장

Hervé Le Bouc
콜라스 회장

Helman le Pas de Sécheval*
Groupama Centre-Atlantique 사장

Colette Lewiner*
Capgemini 부회장

Sandra Nombret
우리 사주 대표

Nonce Paolini
TF1 회장

Jean Peyrelevalde*
Leonardo & Co 이사회장

François-Henri Pinault*
PPR 회장

Michèle Vilain
우리사주 대표

100 % 인터랙티브 기업개요



www.bouygues.com

(*) 독립 이사



2010년의 강력하고 역동적인 영업실적

매우 건전한 재무구조

2010년에는 그룹 전 부문의 적층력이 입증되었습니다. 매출액은 312억 유로로서, 2009년 대비 안정세를 유지하였고 경상영업이익은 18억 유로(- 5 %), 순이익은 11억 유로(- 19 %)를 기록하였습니다. 그리고 순부채율 23 %, 잉여현금흐름 10억 유로의 매우 건전한 재무구조를 유지했습니다.

부이그 건설은 건조한 사업실적을 보였습니다. 매출액은 92억 3500만 유로(- 3 %)에 달했으며 영업이익은 안정세를 유지하였습니다. 2010년 12월 말 기준 수주잔량은 역사적인 수준인 142억 유로입니다(그중 55 %는 국제 부문).

부이그 부동산은 예약매물 13,734채(+ 28 %)로 프랑스 시장 리더사의 입지를 공고히 하였습니다. 주택 부문 영업이익이 회복되면서 수익성이 급격 신장했습니다.

콜라스의 매출액은 소폭 신장세를 보였습니다(+ 1 %). 경상영업이익(- 1.6 포인트)은 주로 중부 유럽의 사업 하락세에 영향을 받았습니다. 콜라스는 2011년부터 점차적으로 수익성을 증진하기 위한 행동 계획을 실행하고 있습니다.

2010년은 **TF1**에게는 새로운 도약의 한해였습니다. 광고 투자가 재개되면서 매출액(+ 11 %)이 신장하였습니다. 경상영업이익의 2 배 성장은 경제모델을 새로이 적응시

키고 비용을 통제하는 전략을 반영하고 있습니다.

부이그 텔레콤은 성장전략을 지속적으로 추구하여 120만 명의 신규 고객을 확보하고 매출액 5 % 성장을 기록하였습니다. 접속료 차액 감소와 세금의 인상을 상쇄하는 데 성공하여 Ebitda 2 % 성장을 기록하였습니다.

부이그의 순이익에 대한 **알스통**의 재정적 기여는 2억 3500만 유로였습니다(- 32 %). 이는 구조재조정 계획을 위한 6600만 유로의 준비금(부이그 지분)을 계산한 금액입니다. 알스통은 2010/2011 회계년도 3사분기에, 2009/2010 1사분기 이래 최고 수준의 수주량을 보이며 영업실적이 크게 성장하였습니다.

이사회는 2011년 4월 21일의 주주총회에 1.60 유로의 안정적인 **배당금**을 제안할 것입니다.

다각화된 사업영역에 힘입어, **부이그**는 2011년에도 장기 발전 전략을 지속적으로 추구할 것입니다.

주주 여러분의 신뢰와, 직원 여러분의 노고와 참여, 애사심에 감사드립니다.

2011년 3월 2일
회장
마르탱 부이그

M.3/1/10

2010년 지표

매출액
312.25억 유로
=
경상영업이익
17.6억 유로
- 5 %
그룹 지분 순이익
10.71억 유로
- 19 %
부채율
23 %
- 5 포인트
순영업투자
14.23억 유로
+ 12 %
잉여현금흐름*
10.09억 유로
- 24 %
주당 배당금
1.60 유로
=

(*) 운전자금 소요 변동 불포함

2011년 목표

매출액
317억 유로
+ 2 %

그룹 프로필

1952년 창립된 이래
현재 세계 80 여개국
이상에 진출한 부이그
그룹은 강력하고
독창적인 기업문화와
함께, 지속적으로 발전을
추구할 강력한 장점들을
보유하고 있다.



부이그는 건설(건설 및 토목, 부동산, 도로), 통신과 미디어 부문 사업을 보유하고 있으며, 알스통의 주요 주주이다. 부이그 그룹은 파리 증권거래소에 상장되어 있다(파리 증권거래소 주가지수 CAC 40 구성 기업, 유로넥스트 파리 A 부문). 2010년 12월 31일 현재 시가 총액은 118억 유로이다.

서비스 전문기업 ETDE를 인수하였다. Saur는 2005년 매각되었다.

1986년 부이그는 도로 공사 제 1위사인 Screg를 인수함으로써 전세계 건설 토목 부문 리더사가 되었다. 1980년대 말은 또한 새로운 분야로의 사업다각화가 시작된 시기이기도 하다.

1987년 부이그는 프랑스 제 1 방송사 TF1의 주요 주주가 되었다(2010년 12월 31일 기준 부이그의 지분은 43 %).

1994년 부이그 텔레콤은 프랑스에서 세 번째로 이동전화 사업허가를 취득하였다.

그리고 2006년 부이그 그룹은 알스통의 프랑스 정부 지분을 인수하여 주요 주주가 되었다(2011년 3월 1일 기준 30.77 %). 현재 알스통은 철도 인프라와 전기 발전 및 송전 부문의 세계적인 리더사 중 하나이다.

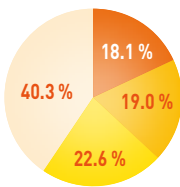
전략

부이그는 다각화된 산업 그룹으로서 수익성 있는 성장에 우선순위를 두고, 장기적 발전 잠

역사

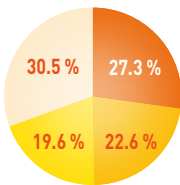
부이그는 1952년 프랑스 부이그가 창립하였다. 건설 부문 전문사였던 부이그는 1956년 부동산 개발 분야로 사업을 다각화하였다. 1960년대에 부이그 그룹은 건설 및 토목 사업을 프랑스 전역에 점차적으로 확대하였다. 1970년 부이그는 파리 증권거래소에 상장되고 국제적인 사업을 시작하였다. 준석유 사업 전문사 부이그 오프쇼어를 1974년 창립하여 2002년 매각하였다. 1984년 그룹은 수도 분야 프랑스 3 위사인 Saur와 에너지 및

지분비중
2010년 12월 31일 기준



총 주식 수:
365,862,523

의결권 비중
2010년 12월 31일 기준



총 의결권 수:
482,996,796

- SCDM* ■ 우리사주
- 기타 프랑스 주주
- 기타 외국 주주

(*) SCDM은 마르탱 부이그 회장 및 올리비에 부이그 부회장이 지배적 지분을 지닌 기업이다.

본문의 <인정적인 주주 구성> 부분 참조

재력이 있는 시장에 포지셔닝하고 있다. 각 사업 분야에서 부이그는 경쟁력을 유지하는 가운데 고객에게 언제나 더욱 혁신적인 서비스를 제공함으로써 자사의 상품 및 서비스의 부가가치를 제고하는 것을 목표로 하고 있다.

부이그 그룹은 기회를 포착하는 전략을 추구하고 있는데, 특히 성장을 견인하는 국제 부문, 그중에서도 현재 아시아와 중동의 건설 시장이 제공하는 기회에 주의를 기울이고 있다.

그룹의 장점

▶ 안정적인 주주 구성

자본에 있어서 주주 구성이 안정적이므로 부이그는 장기적인 전략 비전에 우선순위를 둘 수 있다. 부이그의 2대 주요 주주는 마르탱 부이그 회장과 올리비에 부이그 부회장의 지주회사인 SCDM과, 우리사주이다.

2010년 12월 31 일 현재 6만 명 이상의 직원들이 부이그의 지주이며, 이는 파리 증권거래소 주가지수 CAC 40을 구성하는 40대 기업 중 1 위이다.

2011년 1월 31일, 새로운 기업주식저축 프로그램인 Bouygues Confiance(부이그 신뢰) 5의 성공의 결과로 SCDM은 18.1 %의 지분과 27.2 %의



의결권을, 우리사주는 19.1 %의 지분과 22.9 %의 의결권을 보유하고 있다.

▶ 강력하고 독창적인 기업문화

5 대 부문에 공통적으로 내재하는 부이그 그룹의 기업문화는 프로젝트 관리의 노하우와 인사현장의 3대 원칙인 존중, 신뢰, 형평에 기반한 인사관리로 요약될 수 있다. 이러한 공동의 가치는 일련의 구체적인 행동들(사회 파트너와의 대화, 안전 및 보건진흥, 연대, 기회의 균등과 통합을 위한 작업, 교육 등)과, 대부분의 경우 볼 수 있는 수치화한 지표를 통한 진보 모니터링을 통해 구현되고 있다.

▶ 견조한 수요에 힘입은 시장 포지셔닝

부이그는 장기적인 발전 잠재력을 지닌 시장에 진출해 있다.

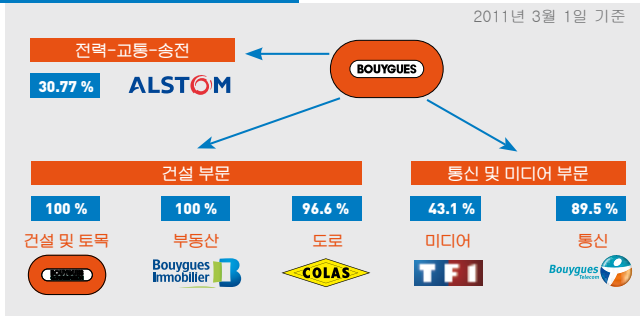
건설의 경우, 선진국과 개도국에서 모두 인프라와 주택 수요가 매우 크다. 통신과 미디어 시장 역시 빠른 기술 발전과 사용 증대로 인해 상승일로를 걷고 있다.

5대 사업부문 중 4 개 부문에서 리더사인 부이그는 각각의 시장에서 뛰어난 입지를 견지하고 있다. 부이그는 지속가능한 발전에 대한 당사자들의 강한 기대를 상품 및 서비스 제안에 반영함으로써 이를 경쟁 우위로 활용하고 있다.

▶ 매우 견조한 재정 구조

부이그는 견조한 재정 프로필을 가지고 있다. 현금흐름을 높게 유지하는 가운데 투자를 적절히 수행할 수 있는 부이그 그룹은, 부채율이 낮으며 유동성을 다량 보유하고 있다. 부이그 그룹은 2001년 이래 스탠다드 앤푸어즈의 A- 안정적 전망 등급을 유지하고 있다.

부이그 그룹 간략 조직도



이러한 장점에 힘입어 부이그는 지난 10 년간 견조한 재정 실적을 보여왔다. 동기간 그룹의 매출액은 연평균 5 %, 순이익은 연평균 10 % 성장하였다. 이에 따라 지난 10 년간 부이그의 배당금도 4.4 배 증가하였다.

부이그 그룹에 대한 상세정보 조회

www.bouygues.com

부이그 그룹의 직원들

직원 수

2010년 12월 31일 기준

133,456 명

직급

프랑스

42 %

29 %

29 %

일반 사원

중간 관리직

관리직

국제 부문

65 %

35 %

일반 사원

관리직

프랑스 내의 직원수*

75,652 명

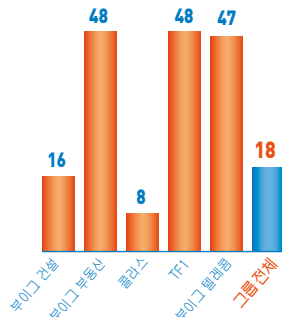
(총 직원수의 57 %)

정규직 직원 **94 %**

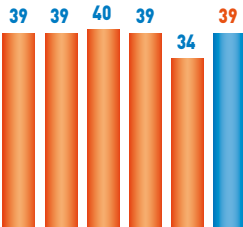
(*) 프랑스 본토 및 해외영토

직종별 여성 직원수 (프랑스)

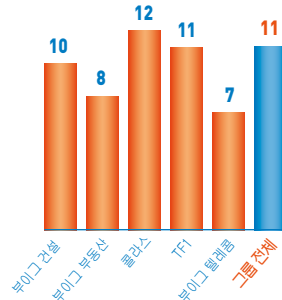
(단위: %)



평균 연령 (프랑스): 39 세



평균 근속기간 (프랑스): 11 년



직원 채용:

프랑스에서 2010년

6,559 명의 직원 신규 채용

67 %

33 %

< 30 세

≥ 30 세

29 %

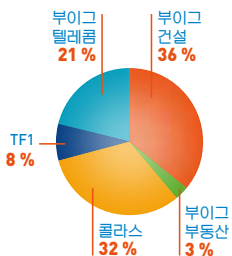
43 %

28 %

일반 사원

중간 관리직

관리직



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 성과의 인정에 기초한다.

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

젊은이들은 그 잠재력으로 인해 내일의 기업의 근간을 이룬다.

도전에서 진보가 탄생한다. 리더의 위치를 유지하기 위해 우리는 도전자처럼 행동해야 한다.

직원들의 **사고방식**은 기업의 기술력 및 경제력보다 더욱 강력한 발전동력을 제공한다.

2010년 주요 사항

건설 및 토목 부문의 뛰어난 실적

2010년 12월 말 현재 부이그 건설의 수주잔량은 142억 유로로 역사적인 수준을 기록하였다. 이는 특히 국제 부문 성장 전략에 힘입은 바 크다. 수주잔량의 55 %가 외국 사업이며, 싱가포르의 스포츠 허브, 카타르의 비즈니스 센터, 홍콩의 철도 터널과 유람선 터미널(사진 참조) 등 대형 사업이 다수 포함되어 있다.

부이그 텔레콤의 강력한 유기적 성장

2010년 부이그 텔레콤은 탁월한 영업실적을 보였다. 2010년 한해 동안 고정 요금제 신규고객을 842,000 명 확보하였으며(연간 시장 순성장 23 %*), 고속유선 신규고객 494,000 명을 확보하였다. 또한 부이그 텔레콤은 초고속 서비스를 시작하였으며, 벌써 6백만 이상의 가구에 광섬유 Bbox를 제안할 수 있는 커버리지를 보유하고 있다.



(*) Arcep 데이터



홍콩 카이탁 유람선 터미널
건설 착공

부이그 부동산: 주택부문의 기록적인 한해

2010년 부이그 부동산의 프랑스 신건축 예약매물은 28 % 성장하여 주택 13,734 채라는 기록적인 수준을 보였다. 이를 통해 부이그 부동산은 프랑스 시장 리더사로서의 입지를 공고히 하였다.

콜라스에게는 적응의 한해

특히 중부 유럽 지방의 어려운 시장상황이 2010년 콜라스의 실적에 악영향을 미쳤다. 이에 따라 행동계획을 수립하여 실행중이다. 콜라스는 61억 유로의 높은 수주잔량으로 2011년을 시작했

데, 2011년에는 수익성이 점차 향상될 것이다.

TF1, 2010년 우수한 시청률 유지

TF1은 프라임 타임에 시청률이 신장된 유일한 대형 방송국이다. 프라임 타임 TF1의 시청자 수는 평균 630만 명으로 1년간 2 % 증가한 수치이다. TF1은 또한 제 1위 인터넷 TV 미디어 그룹으로, 그룹 인터넷 사이트의 월 평균 순방문자(unique visitor)는 1750만 명이었다(출처: 메디아메트리 - Médiamétrie).

상세 정보 조회

www.bouygues.com

주요 지표

1100만 명의 이동통신 고객. 2010년 12월 말 부이그 텔레콤은 1100만 고객 고지를 넘었다.

6,000 채의 BBC-effinergie® 인증 주택이 2010년 판매됨으로써 부이그 부동산은 지속가능한 발전을 경쟁우위로 사용하였다.

97 건의 최고 시청률. 2010년 텔레비전 최고 시청률 100 건 중 TF1이 97 건을 기록하였다(출처: 메디아메트리).

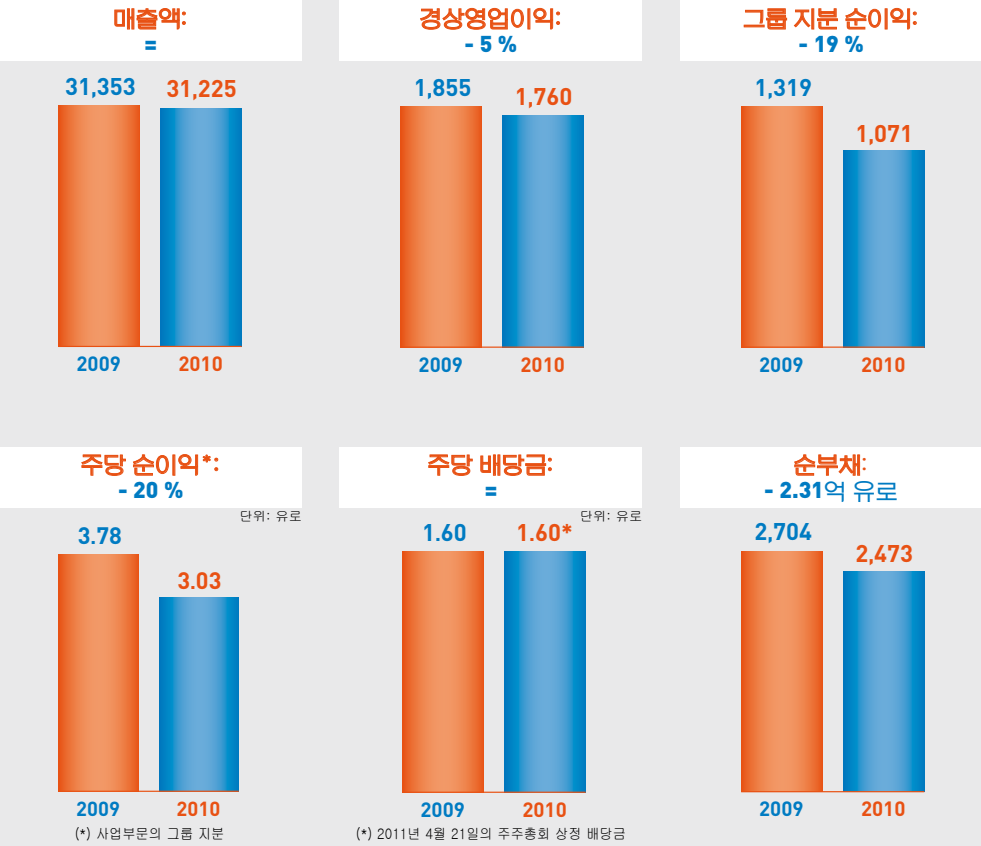
19 % 의 지분을 우리사주가 보유. 부이그는 CAC 40 구성 기업 중 우리사주 비중이 가장 높은 기업이다.

27억 톤의 골재를 콜라스 채석장에 보유. 이는 24 년간 생산량에 해당된다.

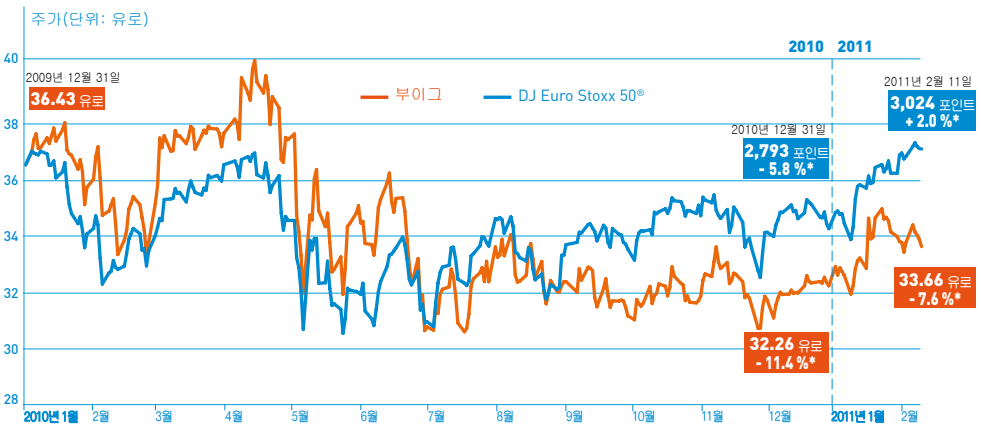
(*) 전력 저소비 건물. <지속가능한 발전> 및 부이그 부동산 부문 참조

부이그 그룹의 2010년 주요 지표

알스통은 자본법 평가이익을 적용하여 연결 재무제표에 포함시킴: 순이익에만 기여. (단위: 백만 유로)



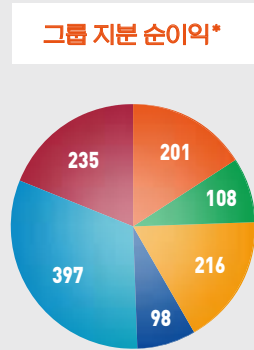
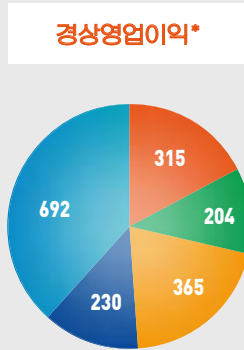
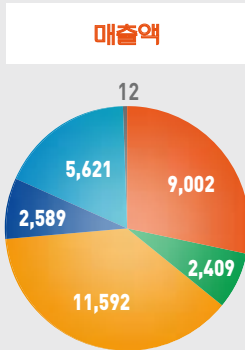
2009년 말 이후 주가 추이



사업부문별 기여도

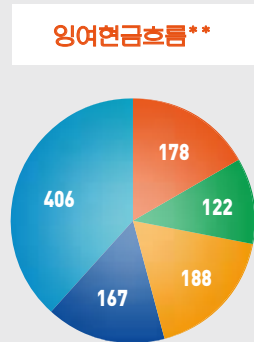
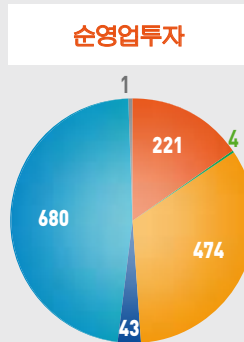
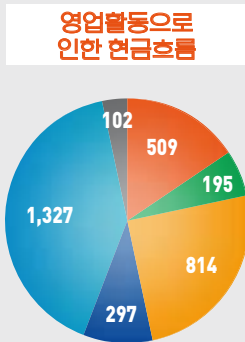
알스톰은 자본법 평가이익을 적용하여 연결 재무제표에 포함시킴: 순이익에만 기여.

(단위: 백만 유로)



(*) 지주회사 및 기타 부문 경상영업이익은 - 4600만 유로

(*) 지주회사 및 기타 부문의 순이익은 - 1억 8400만 유로

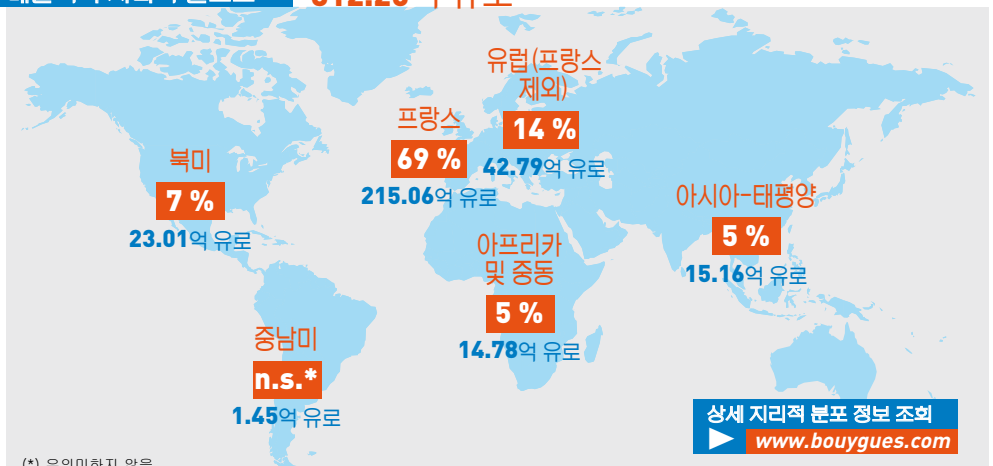


(**) 잉여현금흐름 = 영업활동으로 인한 현금흐름 - 순금융비용 - 세금 - 순영업투자
잉여현금흐름은 운전자금 변동분을 제외하고 계산한다. 지주회사 및 기타 부문 잉여현금흐름은 - 5200만 유로

■ 부이그 건설 ■ 부이그 부동산 ■ 콜라스 ■ TF1 ■ 부이그 텔레콤 ■ 지주회사 및 기타 부문 ■ 알스톰

매출액의 지리적 분포도

312.25억 유로



(*) 유의미하지 않음

2010년 요약 재무제표

연결 대차대조표(단위: 백만 유로)

2010년 12월 31일 기준

자산	2009	2010
• 유형 및 무형 고정자산	6,915	7,149
• 영업권	5,156	5,531
• 고정 금융자산	5,356	5,679
• 기타 고정자산	273	261
고정자산	17,700	18,620
• 유동자산	11,501	11,377
• 현금 및 현금 등가물	4,713	5,576
• 금융상품*	21	13
유동자산	16,235	16,966
자산 총계	33,935	35,586

(*) 금융부채의 정확한 가치 환산

부채	2009	2010
• 자기자본(그룹 지분)	8,536	9,317
• 소액주주 지분	1,190	1,290
자기자본	9,726	10,607
• 장기부채	6,434	6,750
• 장기 미지급 비용	1,727	1,870
• 기타 고정부채	89	112
고정부채	8,250	8,732
• 금융부채(1년 내 만기)	726	994
• 유동부채	14,955	14,935
• 단기은행차입금 및 당좌잔고	258	294
• 금융상품*	20	24
유동부채	15,959	16,247
부채 총계	33,935	35,586
• 순 금융부채	2,704	2,473

연결 손익계산서

(단위: 백만 유로)	2009	2010
매출액	31,353	31,225
경상영업이익	1,855	1,760
• 기타 영업이익 및 비용	-	31
영업이익	1,855	1,791
• 순 금융비용	(344)	(330)
• 기타 금융이익 및 비용	25	6
• 법인세 비용	(487)	(482)
• 참여자분의 손익배당	393	278
사업부문 순이익	1,442	1,263
• 사업폐지 및 판매보유부문 세후 이익	14	-
순이익 총계	1,456	1,263
• 소액주주 지분	(137)	(192)
연결 순이익(그룹 지분)	1,319	1,071

연결 현금흐름표

(단위: 백만 유로)	2009	2010
영업활동 관련 현금흐름		
• 영업활동으로 인한 현금흐름	3,430	3,244
• 단기 지급 세금	(490)	(501)
• 운전자금 소요에 따른 현금흐름	459	(52)
A - 영업활동으로 인한 순 현금흐름	3,399	2,691
투자활동 관련 현금흐름		
• 순영업투자	(1,270)	(1,423)
• 기타 투자활동 관련 현금흐름	741	(318)
B - 투자활동 관련 순현금 흐름	(529)	(1,741)
재무활동 관련 현금흐름		
• 연내 지불 배당금	(671)	(674)
• 기타 재무활동	(1,206)	446
C - 재무활동 관련 순현금 흐름	(1,877)	(228)
D - 환율 변동 영향	15	105
순 캐시 포지션의 변동(A + B + C + D)	1,008	827
• 기타 비통화요소 흐름	-	-
• 기초의 현금	3,447	4,455
• 기말의 현금	4,455	5,282

상세 재무제표 조회

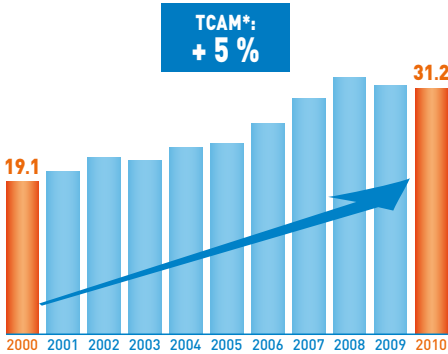
www.bouygues.com

10 년 간의 실적

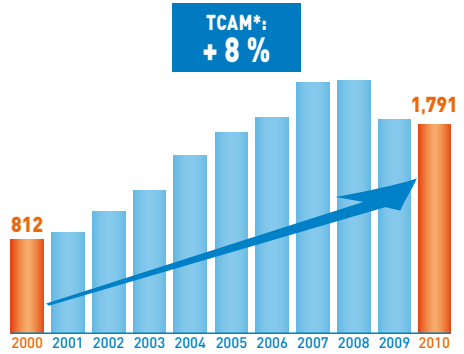
발표된 수치 그대로를 집계한 것으로, 2000 ~ 2004년은 프랑스 기준, 2005년부터는 IFRS 기준에 따라 산출된 수치이다.

(*) 연평균 성장률

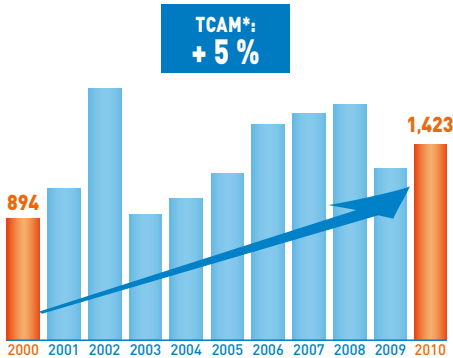
매출액
단위: 십억 유로



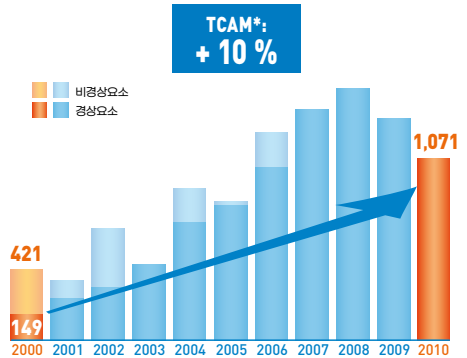
영업이익
단위: 백만 유로



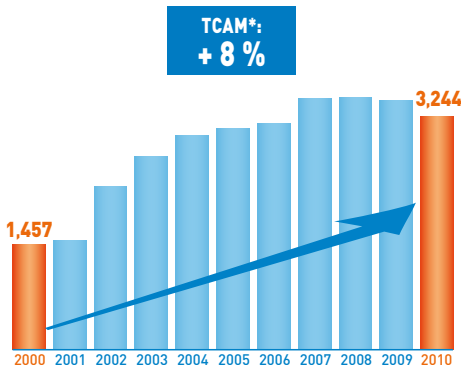
순영업투자
단위: 백만 유로



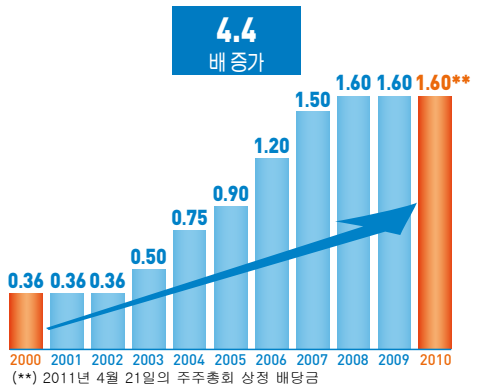
그룹 지분 순이익
단위: 백만 유로



영업활동으로 인한 현금흐름
단위: 백만 유로



보통주 배당금
유로/주



지속가능한 발전

부이그는 그룹 전략의 일환으로서 지속가능한 발전 정책을 실행하고 있으며, 이는 부이그의 기업문화와 가치에 바탕을 두고 있다.



과제 및 정책

2010년 부이그 그룹은 지속가능한 개발 과제의 변화에 따라 부문별 지속가능 개발 로드맵을 진화시켰다.

건설

부이그 건설 부문 사회사의 차별화 및 발전 정책의 핵심을 이루는 지속가능한 건설은, 신규 건축물과 기존 건축물의 리노베이션을 막론하고 고객에게 제안하는 핵심적 요소 중 하나이다.

건축 부문 사회사들은 가장 엄격한 프랑스 및 국제 기준과 라벨(HQE®, 리드, 브리암 등)에 입각하여 친환경 설계 및 건물 운용에 대한 노후를 구현하고 있다. 예를 들

어 부이그 부동산은 2010년 프랑스의 모든 신규 프로그램에 BBC-effinergie(에 피네르지)® 인증(전력 저소비 건물 인증)을 받기로 결정하였는데, 이는 그르넬 환경협정 법령 시행보다 2년 먼저 이 기준을 적용한 것이다.

부이그 그룹은 자사의 사무실 건물에도 매우 야심찬 환경 기준을 적용하고 있는데, 현재 진행 중인 부이그 건설 본사 켈린저의 리노베이션 사업, 부이그 텔레콤의 스과나(Sequana) 빌딩, 부이그 부동산 본사 갈레오(Galeo)가 좋은 예라 하겠다. 또한 콜라스 R&D 프로그램의 상당 부분이 보다 더 환경친화적인 제품을 개발하는 데 할애되고 있다("식물성 제품", 저온 코팅재 등).

(*) 고환경품질 인증 (**) 기업의 사회적 책임

- ▶ **부이그 건설:** 프랑스 최초의 사회 공공 주택용 에너지 효율 계약을 로지렘(LogiRep)과 체결.
- ▶ **부이그 부동산:** 낭페르(프랑스 오-드-센느)의 스프링 건물 프로젝트로, 세계 최초로 브리암 인터내셔널의 "최우수(outstanding)" 등급 인증을 획득한 부동산 개발업체가 되었다.
- ▶ **콜라스:** 차량 및 공사용 설비의 연료 소비 20 % 절감을 목표로 에너지 절감 캠페인 시작.
- ▶ **TF1:** 프랑스 미디어 부문 최초로 Afnor의 다양성 라벨 획득.
- ▶ **부이그 텔레콤:** 모든 휴대폰 브랜드 및 통신사를 수용하는, 모든 이를 위한 휴대폰 재활용 서비스 개시.
- ▶ **부이그 그룹:** ATF 가이아사와 전산 및 전자 제품 재활용 및 재판매 협정 체결. 매년 1만 ~ 2만 개의 제품을 처리하고 있다.

미디어-통신

통신 및 미디어 부문 자회사 역시 부문 특유의 과제를 중심으로 대오를 정비하고 있다. 부이그 텔레콤은 휴대폰 재활용 조직을 결성하였다. TF1은 Afnor의 다양성 라벨을 획득함으로써, 방송 및 인사에 있어서 차별 방지, 균등한 처우 및 다양성 장려에 대한 전사적인 관행을 입증하였다.

조직 편제

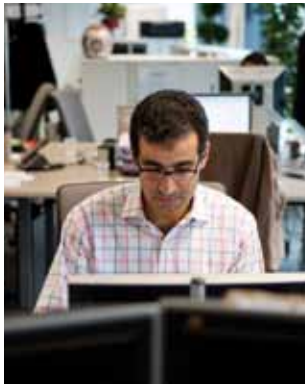
부이그 그룹의 지속가능 개발 부는 올리비에 부이그 부회장이 이끌고 있으며, 각 자회사들이 개발한 그룹의 기업의 사회적 책임(RSE)** (탄소 정책, 그린 IT, 책임있는 구매, R&D, 품질-안전-환경, 재무의 보고) 부문 주요 정책을 총괄, 조정하고 있다.

주요 정책

환경

탄소 정책

부이그 그룹은 자사의 CO₂ 배출 감소 전략을 적극적으로 추진하고 있다. 이 탄소 정책은 우선 그룹의 부문 및 사업이 배출하는 온실가스의 양을 계산하는 것을 목표로 하고 있다. 부이그는 자사의 CO₂



챌린저(Challenger) 건물의 리노베이션은 2009년 말에 시작되었다.



배출량을 평가하기 위해, 부이그 건설 및 부이그 부동산의 경우 CarbonEco®, 콜라스의 경우 Seve®, TF1의 경우 Carbon'Clap® 등 특수 소프트웨어를 사용하고 있다.

부이그 그룹은 또한 2012년에는 모든 부문 사업의 온실가스 배출에 대한 탄소평가를 통합하고, 배출 감소를 위한 행동계획을 수립, 실행한다는 목표를 설정하였다.

부이그는 또한 CO₂ 배출 감소에 따른 비용절감을 수량화하여 고객들에게 "저탄소" 제품 및 서비스를 제공하기 위한 노력을 경주하고 있다.

생물학적 다양성

부이그 그룹의 건설 부문은 생물학적 다양성을 위한 활동을 펼치고 있다. 부이그 건설은 공사현장에서 생태계를 보전하고 환경영향을 감소시키기 위한 독착적인 솔루션을 제안하는 단체인 노에 콩세르바시옹(Noé Conservation)과 5년간 인프라 건설 사업용 파트너십을 체결하였다. jardin filtrant(여과 정원)®을 도입한 챌린저의 리노베이션이 또 하나의 예라 하겠는데, 이는 생물학적 공법으로 설계하여 자연적인 수

처리장의 역할을 할 수 있도록 고안된 설비이다. 또한 정원의 동식물군을 통해 생물학적 다양성을 보다 향상시키는 데에 일조할 것이다.

콜라스는 채석장의 사용 수명 종료 후 이를 전환할 수 있도록 하기 위해 사업 초기부터 활동 계획을 실행하고 있다.

그린 IT

그린 IT는 IT 설비의 에너지 비용과 생산 및 사용상의 제약조건을 고려하는 것을 말한다. 이 주제에 대한 워킹그룹이 2009년 말 결성되었는데, ICT의 환경영향을 감소시킬 수 있는 방법론과 기술적 선택을 공유하는 것을 그 목표로 하고 있다.

특히 IT 작업대와 프린터의 사용 향상을 통하여 에너지 소비의 효과 및 탄소 발자국을 감소시키는 것이 이 정책의 첫 번째 실행축이다. 또 다른 측면으로는 통신 시스템이 제공하는 새로운 서비스를 들 수 있는데, 이동형 업무와 화상회의를 활성화시키는 기술을 통하여 직원들의 이동을 감소시키는 정책이다.

이 워킹그룹은 또한 전산 호스팅 센터인 스마트 데이터 센터 개발을 위해 노력하고 있다. 예

를 들어 부이그 부동산은 외부화 솔루션인 GreenIT Factory® 컨셉을 창안하여 투자 비용 20%, 에너지 소비 30%를 절감하고 있다.

책임 있는 구매

부이그 그룹의 책임 있는 구매 정책은 협력업체와 균형 잡힌 관계를 개발하는 가운데, 보다 더 환경을 보호하고 사회적인 책임이 있으며 윤리적 원칙을 준수하는 가운데 생산된 제품 및 서비스의 사용을 장려하는 것을 그 목표로 하고 있다. 2010년 4월 이후 부이그 그룹은 프랑스 우정사업청이 코디네이션을 담당하는, 기업내 전기자동차 구입 장려 사업에 참여하고 있다. 이에 따라 부이그는 2011년, 전기자동차 500대를 구입할 예정이다.

책임있는 구매 위원회는 기업의 사회적 책임 기준을 구매 업무에 반영하도록 장려하기 위한 공동의 틀을 배포한다. 협력업체의 기업의 사회적 책임 헌장이 작성되어 일차적으로 부이그 건설의 79%의 업무 부서에서 실시되었다. 현재까지 400개 이상 협력업체의 - 2009년에는 250개사 - 기업의 사회적 책임 성과가 EcoVadis 소프트웨어 플랫폼을 통해 21개의 환경, 윤



리적, 사회적 기준에 따라 평가되었다.

인사

부이그 그룹의 인사현장 및 이를 보완하는 윤리강령은 인사 관리에 있어 존중, 신뢰, 형평의 3대 우선 원칙을 천명하고 있다. 이 부분에 있어서의 진전은 가능한 경우 수치화한 지표로서 측정하고 있다. 인사부는 인사현장의 원칙을 장려하고 전 사회사에 전개하고 있다. 또한 적절한 교육을 통하여 사회파트너와 전직원이 이에 적극 참여하도록 하고 있다.

존중은 양질의 노사대화, 보건 및 안전 부문에서 우수성을 유지하려는 의지, 직장 생활과 개인 생활의 균형을 유지하려는 노력, 그리고 지역주민을 위한 활동들과 윤리 준수를 통하여 표출된다.

신뢰는 직원들이 상급자와 정기적으로 대화하고, 각자의 업무를 인정하며 직원들과 그룹 성장의 혜택을 공유함으로써 구축된다.

형평은 채용시, 정보제공 및 교육시, 그리고 급여 정책에서 구현된다. 또한 부이그 그룹은 직원들의 다양성 유지에 많은 주의를 기울이고 있는데, 그룹 직원들의 다양성을 보더라도 형

평의 원칙을 알 수 있다. 직원들의 사회적, 지리적 배경과 무관하게 채용, 통합, 교육시키고 커리어 관리를 함으로써 형평의 원칙을 실천하고 있다. 다양성은 부이그 그룹 인사부의 우선 업무방향 중 하나이다. 이 부문에 있어서는 TF1 그룹이 2010년 1월 다양성 헌장을 채택함으로써 2010년 12월 다양성 라벨을 획득한 것, 부이그 텔레콤에서 무기명 이력서 제도를 일괄 도입한 것, 부이그 건설 및 콜라스에서 어려운 상황의 젊은이들을 통합하는 정책을 펼치고 있는 것, 모든 사회사에서 장애인을 위한 노력을 경주하고 있는 것 등, 그룹 사업부문들마다 수많은 상징적 활동을 펼쳐왔음을 주목할 만하다.

사회

부이그 그룹은 주로 그룹의 6개 재단을 통해 적극적인 후원 정책을 펼치고 있다.

부이그는 2001년 사내에 윤리 및 후원 위원회를 결성하여 연간 수 차례의 회의를 통해 각 사안들을 검토, 선정하고 있다.

부이그의 후원 정책은 건강, 교육, 문화의 3대 활동 부문을 포괄하고 있다. 특히 근위축성측



색경화증(루 게릭병) 및 다발성 경화증에 대한 연구 프로젝트를 지원하고 있다. 교육 부문에서는 오랜 전부터 지원해 온 단체들에 대한 후원 외에도 프랑스 부이그 재단은 고등교육을 받을 형편이 안되는 재능있는 고등학교 졸업생들에게 장학금을 제공하고 있다. 현재 305 명의 장학생들이 지원을 받고 있으며 그룹 직원이 후원자로서 이들을 옆에서 지켜보고 있다.

혁신과 R&D

2,000 여 연구진, 엔지니어, 테크니션들이 일하고 있는 콜라스의 연구소 등, 자회사의 뛰어난 연구소들이 부이그의 사업을 뒷받침하고 있다. 이에 보완하여 그룹 전체를 위한 전문가 그룹인 e-랩은 전략 및 교육 모니터링을 수행한다. 이 랩은 기술 변화를 분석하고, 프로토타입 제품 및 새로운 툴(소프트웨어 등)을 개발한다. 랩의 엔지니어들은 비용을 절감하고 환경 보호를 제고하며 혁신을 추진하기 위하여 자회사 내의 기술 진보를 지원하기 위한

응용 연구 솔루션을 제안한다. e-랩은 DTP 테라스망의 공사현장의 지반 거동을 모델링하였는데, 이 계산을 통해 필요한 자원의 양을 감소시킬 수 있었다. 또한 콜라스, 부이그 텔레콤 및 부이그 건설을 위해 향후 공사현장에서 사용할 수 있는 어플리케이션 개발을 위한 정밀 에너지 소비 측정에 참가하였다. e-랩의 팀들은 전반적으로 에너지 효율성에 대한 방안들을 모색하고 있다.

위험 제어 관리

QSE 정책

부이그 그룹의 QSE(품질-안전-환경) 부문은 업무 위험 제어 조직을 담당하여 당사자들의 만족도 향상에 일조하고 있다. 프랑스 및 국제 부문에서 품질, 건강-안전, 환경 관련 업무에 종사하는 직원수는 1,000 명을 상회하는데, 동 부문은 그룹의 업무가 Iso(Iso 9001), 안전(Ohsas 18001) 및 환경(Iso 14001) 기준에 부합하도록 만전을 기하고 있다.

재무외 보고

측정 없이 진보가 있을 수 없는 법이므로, 부이그 그룹은 이해당사자들에게 자사의 성과를 보고하는 재무외 보고 시스템을 고안, 전개하였다. 이를 위해 특히 GRI(Global Report Initiative - 글로벌 보고 계획) 등의 국제 재무외 보고 기준을 사용하고 있다.

부이그는 재무외 리포팅 소프트웨어를 사용하여 사회적 책임에 대한 성과지표를 수집하고 있다. 현재로서는 인사 관련 지표들만이 통합된 상태이다. 부이그 그룹은 또한 ECPI 유로윤리지수, ECPI EMU 윤리지수, ECPI 글로벌윤리지수 등 세 가지 재무외 신용도 평가 ECPI 지수를 통합하였다. 이들 지수는 전세계 4,000 개 이상 상장사들을 사회적, 환경적 기준이 주를 이루는 재무외 기준에 의해 모니터링하는 이탈리아 신용평가회사 E. 캐피털 파트너즈가 관리하고 있다.

BYpedia로 지식 공유

2009년 부이그 그룹은 지속가능 발전 및 지속가능 건설을 위한 협력형 엑스트라넷 사이트인 BYpedia를 런치하였다. 2010년, BYpedia는 그 외의 주제로 확장되었다. BYpedia는 혁신을 장려하고 직원들간 전문분야에 대한 지식과 선행사례 공유를 용이하게 한다. 전적으로 사내에서 개발된 BYpedia는 웹 2.0 원칙(위키, 포럼, 자체 조절)에 기반하여 작동한다. 2010년 말 현재 BYpedia 등록 직원수는 7,000 명, 외부 가입자 수는 334 명이며, 200 건 이상의 문서가 작성되었고, 300 개 이상의 온라인 워킹그룹이 존재한다.

지속가능한 발전

www.bouygues.com



존중, 신뢰, 형평: 인사 관리의 3대 우선 원칙

2010년 지속가능한 발전 지표

		부문 목표	지표	단위
경제 및 경영 부문의 웰린지		▶ 고객들에게 지속가능 건설 장려 ▶ 하도급업체 및 협력업체 의 지속가능 발전 정책 참여 유도	▶ 환경 라벨이나 인증 건물 ▶ 총 건물 수주에서 환경 라벨이나 인증 건물의 비중 ▶ RSE(기업의 사회적 책임) 현장(하도급업체 및 협력업체 부문)을 적용중인 자회사의 매출액이 총매출액에서 차지하는 비중	채 % %
		▶ 그린 부동산을 성장 동력으로 추진	▶ 환경 라벨 또는 인증 하에 이루어진 매출액 비중 ▶ BBC-effinergie® ^c 주택 판매	% 채
		▶ 고객 이익 증진을 위한 총비용 접근방식을 장려하기 위해 양허 및 PPP(임대형 민자사업) ^e 추진 및 개발 ▶ 대부분의 국가에서 온실가스 배출 감소를 위해 다양한 감축안 제안	▶ 프랑스 및 국제 부문의 시행중 또는 체결한 계약 ^f ▶ 온실가스: 고객에게 제안한 다양한 배출 감소안 ▶ 온실가스: 고객이 수용한 배출 감소안	건 CO ₂ 환산톤 CO ₂ 환산톤
		▶ 대중 근접성 제고 ▶ 방송이나 기업내 직원 구성에서 일반 사회구성관들의 다양성 반영 ● 사회가 직면한 사회 및 환경 문제들에 대해 국민 인식 제고	▶ 시청자국을 통한 접촉 ▶ 자막 프로그램 비중(TF1 평균치) ▶ 각종 협회 기부내역 환산치 ^g	명 % 백만 유로
		▶ 서비스 약정 이행 및 휴대폰과 Bbox 사용을 돕기 위한 고객 지원	▶ 고객을 위한 개인별 통신 이용 분석 ▶ 이동통신 대고객관계 척도 분류(TNS 소프레스-베어링포인트)	건 순위
사회적 웰린지		▶ 안전 및 건강 부문 리더사	▶ 산재 사고 빈도 ^h ▶ 산재 사고의 중증도 ^h	(i) (j)
		▶ 기업내 다양성 장려 ▶ 장애인 정책에 있어서 실천 강화 ● 기업 내 삶의 질 제고	▶ 전체 관리직 중 여성 관리직 비중 ▶ 장애인 직원 채용 ▶ 보호 부문 구매액	% 명 천 유로
		▶ 지역내 대화 및 소재 생산장 수용 진흥 ▶ 직원들에게 응급 구조 교육	▶ 지역내 대화 구조가 적용되는 가운데 생산된 자재의 매출액 비중(범위: 전세계) ▶ 직장내 응급구조 자격증 보유 직원 비중(전세계)	% %

(a) 부이그 바티망 인터내셔널 및 VSL 제외. (b) 범위: 전세계 (c) 전력 저소비 건물, 신축 주택용 건물의 최대 1차 에너지 소비는 평균 50 kWh/m²/년. (d) 공사중인 건물을 집계하는 지표 범위 변화. (e) public private partnership, 임대형 민자사업. (f) PPP, PFI, MAC(영국), CMA(캐나다) 및 양허 사업. (g) 방송 시간 제공, 쇼 프로그램시 기부, 무료 캠페인을 위한 광고 시간 할애, 단체에 대한 직접 기부의 가치를 환산. (h) 본 지표는

2009	2010	2010년 실천 사항
148	314	▶ 에너지 분야에 혁신적인 고객 제안 고안. 최초의 사회 공공 주택 에너지 효율 계약(CPE) ▶ 고객 및 파트너와 공동 방안 모색 및 의견 교환의 장인 <지속가능 건설 클럽> 창립
29	53	▶ 지속가능 건설을 진흥하기 위한 교육(2008년부터 1,820 명 교육) ▶ 제3기관인 EcoVadis에 의한 협력업체 평가(2 년 동안 164 개 협력업체 평가)
79 ^a	87 ^b	▶ 목재 수급에 대한 WWF와의 파트너십(글로벌 숲과 무역 네트워크(GFTN)에 가입한 최초의 건설업체) ▶ 경제산업고용부 주관의 <대규모 발주자 - 중소기업> 헌장 조인(열 가지 책임 있는 구매 약정)
86	89	▶ 2010년 7월 1 일 이후 건축허가를 신청한 모든 주택 프로그램에 BBC-effinergie ^{®c} 라벨 적용
63	6,000	▶ 에너지 생산 사무실 건물인 그린 오피스 [®] 개발의 지속적 추진. 브리암 인증 "우수(excellent)" 등급 획득(므동) 및 브리암 인증 "최우수(outstanding)" 등급 획득(낭테르의 건물 사업)
23,000	23,000	▶ 므동의 Green Office [®] 에 최초로 에너지 효율 계약(CPE)을 포함하는 임대 계약 체결
13	17	▶ 양허 및 PPP 프로젝트를 전담하는 다분야 전문가로 구성된 팀 구성
175,000	75,000	▶ 콜라스가 개발한, 프로젝트 초기부터 에너지 소비 및 온실가스 배출을 시뮬레이션할 수 있는 계산 툴(<라이프 사이클 분석> 방법) Ecologiciel [®] 전개. 2010년 중순부터 Ecologiciel [®] 을 전문가가 개발한 환경 비교 프로그램인 Seve [®] 로 점진적으로 대체하고 있다.
13,000	21,000	
245,000	231,000	▶ 대중에 대한 인터랙티브 서비스 및 근접성을 제고하기 위해 <TF1과 당신> 사이트 개발
85	95	▶ 그룹의 모든 방송국에 자막 방송 증가
18.5	21	▶ 프라임 타임에 연대 사업 방송, 각종 단체에 무료로 방송 시간 제공 ● 그룹 방송사에서 4월과 10월 주최하는 <고용을 위한 일주일> 사업을 위해 편집부 동원
750,000	937,000	▶ 가입 약정제 최적화를 위한 대고객 관계 개발 및 개별화
1 위	1 위	▶ 새로운 유럽 기준 NF EN 15838에 따라, 일반인을 대상으로 한 모든 사업 분야(이동통신 및 유선통신: 인터넷, TV, 전화)에 대해 <고객 센터 서비스> NF(프랑스 표준) 인증 획득
10.64	6.14 ^k	▶ 직원 및 하도급 업체의 참여를 유도하는 가운데 현장 및 도로 안전 홍보 캠페인(여러 자회사에서 <안전의 날> 시행, <국경없는 구조대원>과의 파트너십) ▶ 일반 직원, 중간 관리직, 관리직 등 대상별로 적합하게 고안한 총괄적 안전 교육 실시
0.39	0.30 ^k	▶ 부이그 앙트르프리즈 프랑스-유럽의 공사현장에서 중독 퇴치 캠페인 ▶ 작업전 직원들의 준비운동 전개 ▶ 그룹의 많은 사업장에서 심리사회적 위험 방지를 위한 협정 체결
33.1	34.7	▶ 남미 평등, 장애인 직원의 고용 및 고용 유지, 직장내 삶의 질에 대한 3 개 기업 협정 체결
5	9	▶ <BI & Me>(<협업 향상>)이라는 주제에 대한 직원 인식 제고, 시간 관리 및 과도 스트레스 발생 상황 방지에 대한 교육) 프로그램 전개
223	253	
32	46	▶ 지역사회 및 인근 주민 의견 청취 및 대화 장려를 위한 행동계획(자회사별 목표)
29	31	▶ 직원들을 대상으로 직원, 친지, 사회 전체를 위한 건강 및 안전 문제에 대한 인식 제고 교육

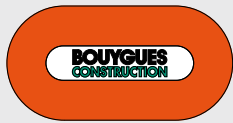
발표 후 유관당국의 승인에 따라 추후 교정될 수 있음. (i) 근무 종단을 필요로 하는 산재 수 x 1,000,000 / 근무 시수(범위: 전세계) (j) 근무 종단 일수 x 1,000 / 근무 시수(범위: 전세계) (k) 본 지표는 이제 생산직 직원 뿐 아니라 전직원을 모두 고려하여 계산됨.(이전 계산 방식을 적용한 환산치: 빈도 = 7.61; 중증도 = 0.39).

2010년 지속가능한 발전 지표

		부문 목표	지표	단위
사회적 책임		▶ 기업내 다양성 제고	▶ 직장 생활에 있어 다양성을 이해하고 적절히 행동하기 위한 교육을 받은 직원	명
		● 스트레스 방지 및 근로 조건 향상	▶ 장애인 직원 채용 (정규직/계약직)	명
		▶ 역량 개발 및 기회 균등 장려	▶ TF1 재단의 지원을 받는 취약 지역 출신 청소년	명
		▶ 더 많은 사람들이 부이그 텔레콤 서비스에 접근할 수 있도록 노력	▶ 기업내 장애인 직원	명
환경적 책임		▶ 구조물 설계 및 공사 실행에 있어 환경에 대한 고려를 강화	▶ 적정 보호 부문과의 협력을 통해 달성한 매출액	천 유로
			▶ 장애인들의 출입이 용이한 매장	수
		▶ 온실가스 배출 억제	▶ Iso 14001 인증 매출액 비중 (범위: 전 세계)	%
			▶ 건물 및 건축구조물의 탄소평가	건
		▶ 생산시 역청 코팅재 재활용 장려 (자재 사용 절감 및 온실 가스 배출 제한) ▶ 에너지 절감 및 온실 가스 배출 삭감을 위해 "저온" 아스팔트 및 코팅재 (3E [®]) ^d 사용 장려	▶ 부동산 사업에 탄소평가 실행	건
			▶ 이동 감소를 위한 화상회의	시간
		▶ TF1 그룹의 직접적 생태발자국 (ecological footprint) 제한 ▶ 행동 변화의 필요성에 대해 직원과 협력업체의 인식 제고	▶ 전 세계 콜라스 코팅재 생산량 중 재활용 역청 코팅재의 비중 · 재활용을 통한 역청 절감 · 온실가스 배출 감축	% 톤 CO ₂ 환산톤
			▶ 콜라스의 전 세계 코팅재 생산량 중 "저온" 코팅재 (3E [®]) ^d 의 비중	%
		▶ 기업의 생태발자국 감소 및 고객의 생태발자국 감소에 기여	▶ 전력 소비	MWh
			▶ EcoVadis로 평가한 협력업체	수
		▶ 기업의 생태발자국 감소 및 고객의 생태발자국 감소에 기여	▶ 전년도 대비 에너지 소비 변화 (사무실, 통신 사업소, 데이터 센터)	%
			▶ 일반 고객 및 기업 고객을 대상으로 중고 휴대폰 회수	대

(a) 장애 학생들의 학업 계획 지원 (b) 위탁 및 직원 매장 413 개소를 대상으로 (c) 전력 자소비 건물, 신규 건설 주택의 경우 1년 최대 에너지 소비량은 1 차 에너지 기준 평균 50 kWh/m²/년 (d) 친환경적, 에너지 절감 제품 (e) 직원 및 사업장 방문객들의 이동시 오염이 낮은 교통수단 사용 장려 (f) 민관 5 개 파트너와 런치한, 시청각 활동의 환경영향에 대해 프로듀서를 인식제고 캠페인

2009	2010	2010년 실천 사항
70	404	▶ 다양성 현장 조인 및 다양성 라벨 획득(Afnor 인증) ▶ 프로그램을 담당한 관리직 400 명과 직원 300 명을 대상으로 다양성 교육 시작
17	19	▶ 2008/2010 장애협정의 목표치 초과 달성
9	10	▶ 재단의 2008년도 프로그램 참가 청년 3 명을 정규직으로 채용 ● 스트레스 관리 및 보다 전반적인 근로조건 향상에 대한 <협업 향상> 협정 조인
178	199	▶ 부이그 텔레콤 사내에 장애 직원 통합을 위한 세 번째 협약 조인
996	1,462	▶ 60 개소의 작업대 적합화 작업
304	352 ^b	▶ 단체들(트랑플랭, 아르페제 ^a , 파스렐 ESC), 그리고 장애인 교육 및 취업을 위해 노력하는 학교들(IGS)과의 파트너십 지속 추진 및 개발 ▶ 청각장애 고객들을 고객 서비스 요원들과 연결해 주기 위한 중계센터 설립
84	83	▶ 프랑스 단일 관련 법규를 시행 전에 미리 적용하여 BBC-effinergie ^{®c} 라벨 건물 48 채 완공 또는 시공중
		▶ 공사에 대한 환경적 접근방식인 에코사이트 런치(공사 현장 68 % 라벨 획득)
		▶ 인프라 사업에 있어서 생물학적 다양성에 대한 5 개년 파트너십을 노에 공세르바시옹과 체결
330	377	▶ 파리테크코랑공과대학, 상트랄 공과대학, Supélec, 건물 과학기술 센터와 연구단 창립(저탄소 기술, 지속가능한 건물 및 도시) ▶ 전사업에 있어서 사업의 탄소평가를 실시하고 친환경적인 사업의 가치를 평가하기 위해 자체 소프트웨어인 CarbonEco [®] 전개
19	149	▶ 부이그 부동산 사업에 총체적 탄소평가 실행을 가능케 할 수 있는 사내 보고 절차 실시(직접 배출 및 부동산 프로그램 배출)
4,300	6,700	▶ 2010년 진행중인 모든 주택 사업에 탄소평가 실시
9	10	▶ 재활용: 개조가 필요한 코팅 설비의 개조, 프레스(재활용을 위해 채취한 오래된 도로의 상층 물질) 회수 조직 정비, 지표물 바탕으로 한 모니터링, 행동 계획(자회사별 목표)
180,000 70,000	200,000 76,000	
2	6	▶ 저온 코팅재 생산: 필요한 경우 코팅 설비 개조, 기술 및 영업 팀 교육, 고객을 대상으로 홍보
32,520	32,171	▶ 에너지 및 물 소비 억제를 위한 행동을 지속적으로 추진 ▶ 기업이동계획 [®] 런치
45	89	▶ 독립적 제3기관인 EcoVadis를 통해, 협력업체의 기업의 사회적 책임 전개에 대한 평가 캠페인을 지속적으로 추구, 다양성 진흥 활동(서비스 제공사 108 개사를 대상으로 조사) ▶ Ecoprod ^f 파트너십 접근방식의 틀 안에서, 시청각 제작에 적합한 최초의 탄소 계산 틀 카본클랩(Carbon'Clap [®]) 런치
+ 24	+ 4	▶ 사업 규모와 고객 사용이 모두 증가하고 있음에도 불구하고 에너지 소비를 그대로 유지하기 위한 계획 전개 ▶ bouyguestelecom.fr 에 <보다 더 책임있는 매장> 설립: 보다 책임있는 상품 및 서비스 제안, 요금제, 휴대폰 및 서비스를 부각시킴
13,400	19,857	▶ 프랑스 광고주연합(UDA)의 <책임있는 홍보를 위한 광고주 약정 현장> 조인 ▶ 모든 이를 위한 새로운 중고 휴대폰 재활용 서비스 전개



2010년의 우수한 영업 및 사업 실적

주요 수치

2010년 매출액
92.35억 유로 (-3 %)

경상영업이익
3.4 % (-0.1 포인트)

그룹 지분 순이익
2.01억 유로 (-16 %)

수주잔량
142억 유로 (+18 %)

직원수
54,126 명

2011년 매출액
(목표치)
94억 유로 (+2 %)

주요 계약 체결

- ▶ 싱가포르의 스포츠 단지 스포츠 허브(7.5억 유로).
- ▶ 마르세이유의 자전거 경주장(3억 유로).

공사 진행중인 사업

- ▶ 플라망빌의 EPR 원자력 발전소.
- ▶ 홍콩의 카이 락 유람선 터미널.

인도 완료 사업

- ▶ 스위스의 톨렉스 러닝 센터(로잔느 기술대학-École Polytechnique de Lausanne).
- ▶ 파리의 르와얄 몽소 호텔.

지속가능한 발전

환경 인증 또는 환경 라벨 건설 수주가 전체 건물 수주의 53 % (2009년에는 29 %).

전세계적인 건설업체

부이그 건설은 건설, 토목 및 전기와 서비스 분야에서 전세계적으로 선두를 달리는 기업이다. 대기업의 강력한 사업역량과 기업 네트워크 특유의 신속한 대응력을 결합하여, 프로젝트의 자원 조달, 설계, 건설, 운용, 사후관리를 아우르는 종합적인 노하우를 보유하고 있다.



2010년 말 부이그 건설의 수주 잔량은 142억 유로, 즉 18.4 개월 작업량에 달했는데, 이는 가히 기록적인 수준이라 하겠다. 부이그 건설이 진출한 국가마다 경제상황이 매우 달랐음에도 불구하고, 매출액의 하락은 3 %로 제한할 수 있었다. 영업이익은 양호한 수준(3.4 %)을 유지하고 있으며, 순이익은 2억 1백만 유로에 달했다.

건설 및 토목

프랑스에서 건설 부문은 특히 대형 공공시설 프로젝트(보건, 교육)에 힘입은 바 크다. 플라망빌의 EPR 원자력 발전소 토목공사가 계속 진행중이다. 환경 성과가 우수한 건물에 대한 수요가 보다 확실히 부각되고 있다.

서유럽(프랑스 제외)에서 부이그 건설은 복잡한 양허 및 임대형 민자사업 프로젝트(영국, 크로아티아) 및 부동산 개발(스위

스)에 대한 전문적인 역량을 심분 활용하였다.

아시아-태평양 지역에서 부이그 그룹은 매우 기술적인 건설 토목 프로젝트를 중심으로 사업을 펼치고 있다(싱가폴, 홍콩).

중동 및 아프리카 지역에서 부이그 건설은 현지 자회사(모로코, 적도기니)를 통해 활동하거나, 일시적으로 대형 프로젝트에 참여하고 있다(카타르).

미대륙에서 부이그 건설은 북미에 최초로 진출하여 공사를 하고 있으며, 쿠바의 호텔 건설도 계속하고 있다.

에너지 및 서비스

프랑스 및 국제 시장에서 부이그 건설은 네트워크 인프라, 전기 및 열 엔지니어링, 설비 사후관리 등 3대 사업부문을 중심으로 노하우를 다지고 있다. 부이그 건설은 고부가가치 시장(데이터 센터, 광섬유 등)에서 발전하고 있다.

2010년 주요 사항

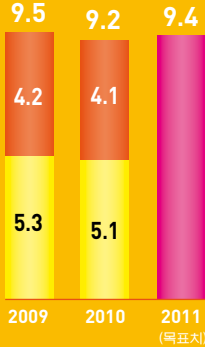
지표 및 전망



매출액

단위: 십억 유로

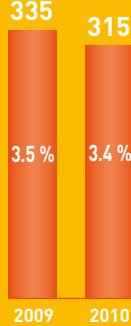
■ 국제 부문
■ 프랑스



경상영업이익

단위: 백만 유로

경상영업이익을 %로 표기



순이익*

단위: 백만 유로



(*) 그룹 지분

순현금

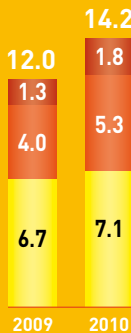
단위: 십억 유로



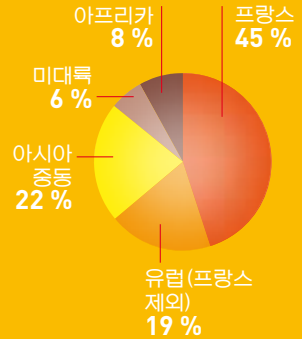
수주잔량

단위: 십억 유로

■ 5년 이상 비중
■ 2~5년 비중
■ 1년 이하 비중



지역별 수주잔량



2011년 전망

아직 매우 불확실한 경제 환경에서 부이그 건설은 2011년 매출액 목표로 94억 유로를 설정하였다(+ 2 %).

특히 아시아에서 다수의 대형공사가 시작되면서 부이그 건설은 양호한 가시성을 보유하고 있으며 다음과 같은 요소에 힘입어 사업을 발전시킬 것이다:

- ▶ 2010년 12월 31일 현재 2011년 분으로 확보한 사업이 71억 유로, 예상 사업규모의 76 %에 달한다.
- ▶ 특히 경제위기에 덜 민감한 국가들(홍콩, 싱가포르, 카타르 등)을 중심으로 국제 시장(유럽 제외)에서의 빠른 성장을 보이고 있다.
- ▶ 2010년 12월 31일 현재 장기 사업(5년 이상) 수주

잔량은 18억 유로에 달한다.

- ▶ 29억 유로에 달하는 순현금을 보유한 건설한 재무구조를 갖추고 있다.
- ▶ 에너지 및 환경 성과에 대한 약정을 통해 지속가능한 건설 부문의 상품 및 서비스 제안을 강화하였다.

성장 동력 그린 부동산

주요 수치

2010년 매출액
24.18억 유로 [- 19 %]

경상영업이익
8.4 % (+ 1.6 포인트)

그룹 지분 순이익
1.08억 유로 [- 2 %]

직원수
1,440 명

2011년 매출액
(목표치)
24.4억 유로 (+ 1 %)

2010년 주요 사항

주택

- ▶ 신기록: 주택 예약 매물 14,307 채(2009년 대비 + 27 %).
- ▶ 신규 프로그램의 BBC-effinergie®* 라벨 인증.
- ▶ 이씨-레-몰리노의 포르 디세 지속가능 지구 런치.
- ▶ 최초로 에너지 생산(positive energy) 주택 프로그램 2 개 판매.

기업 부동산

- ▶ 이씨-레-몰리노의 HQE® 빌딩 스코나 인도.
- ▶ HQE® 사무실 전문 개발업체인 유비파크 인수.

기업의 사회적 책임

- ▶ 직장내 다양성 및 삶의 질: 사회 파트너와 4 개 협정 체결.

프랑스 부동산 개발 의 선두 주자

부이그 부동산은 프랑스의 33 개 지사와 유럽의 4 개 지사를 거점으로 주택, 기업 및 상업 부동산 프로젝트를 추진하고 있다. 2010년 부이그 그룹은 프랑스 주택 시장 1 위 기업의 입지를 공고히 하였다.



이씨-레-몰리노의 HQE® 빌딩 스코나

정부의 경기부양책 및 역사적으로 낮은 수준이었던 이자율의 혜택이 계속되던 2010년 프랑스 부동산 시장은 적절한 역동성을 유지하였다. 부이그 부동산은 예약 매물 14,307 채(프랑스에서 13,734 채)를 기록하며 시장 수준을 훨씬 상회하는 실적을 보이고 1 위 기업의 입지를 공고히 하였다.

부이그 부동산은 7월부터 이미 BBC-effinergie®* 라벨 인증을 모든 신규 사업에 적용함으로써 지속가능한 발전 부문의 선두를 유지하였는데, 이는 프랑스 법규의 의무사항을 2 년 이상이나 앞서 실행한 것이다.

기업 및 상업 부동산 시장

침체기의 2010년 기업 부동산 시장에서 부이그 부동산의 예약 매물은 1억 6700만 유로에 달했다.

이씨-레-몰리노의, 에너지 성능이 매우 우수한(RT 2005** - 40 %) 부이그 텔레콤의 스카

나 빌딩과 에코테르 빌딩 등, 사무실 건물 NF-HQE® 접근방식 인증을 받은 상징적인 사업들이 완공, 인도되었다.

부이그 부동산은 프랑스의 Green Office® 사업을 계속하고 있는데, 이 건물은 최초의 대형 에너지 생산 건물로서 2010년 스테리야에 전면적을 임대하였다. 이러한 성공을 볼 때 최고 성능 사무실 건물의 매력도가 매우 높음을 입증되었다.

혁신

2010년은 부이그 부동산이 시작한 혁신 발전의 역동성을 반영하였다:

- ▶ BBC* 건물들이 개별 에너지 소비 관리 시스템을 보유하고 있는, 포르 디세 지속가능 지구 런치(이씨-레-몰리노).
- ▶ 몽트뢰이(라방스) 및 엑-상-프로방스(베르 에덴)에 에너지 생산 주택 프로그램 런치.
- ▶ 낭테르와 르외이-말메종에 새로운 Green Office® 개발.

(*) 전력 저소비 건물. 주거용 신규건축의 평균 최대 전력소비는 일차 에너지 기준 50 kWh/m²/년.
(**) 단열 관련 법규

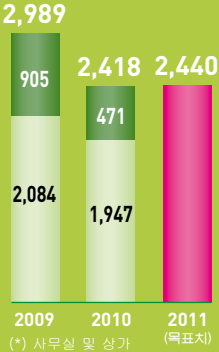
지표 및 전망



매출액

단위: 백만 유로

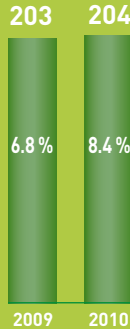
■ 기업 부동산*
■ 주택



경상영업이익

단위: 백만 유로

경상영업이익을 %로 표기



순이익*

단위: 백만 유로



순현금

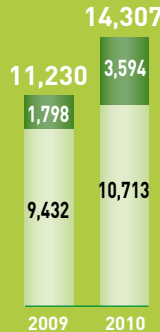
단위: 백만 유로



주택

예약 매출수

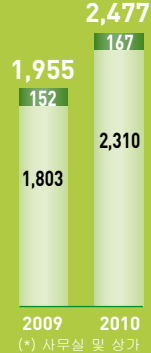
■ 복수 예약
■ 개별 단위 예약



예약 매출

단위: 백만 유로

■ 기업 부동산*
■ 주택



2011년 전망

부이그 부동산은 주요 전략축인 혁신과 지속가능 발전에 힘입어 계속 역동적인 발전을 추구하고 있다.

▶ **주택:** 부이그 부동산은 첫 주택 구입자를 위한 PTZ+(강화된 무이자 융자) 및 투자자들을 위한 그린화된 셀리에 감세안에 힘입어 시장이 안정세를

를 유지하리라 예상하고 있다. 이러한 상황에서 부이그 부동산은 첫 주택 구입자를 위한 특별 상품과, 전력 저소비 건물 접근 방식을 통해 강력한 시장 입지를 보유하고 있다.

▶ **기업 및 상업 부동산(제3 부문):** 부이그 부동산은

향후 시장 회복에 대비하여 에너지 효율(Bepos*)과 건축을 결합한 차세대 Green Office® 사무실 건물을 개발하고 있다.

부이그 부동산은 **건전한 재무구조**를 유지할 것이다.

(*) 에너지 생산 건물



적응의 한해

주요 수치

2010년 매출액
116.61억 유로 (+ 1 %)

경상영업이익
3.1 % (- 1.6 포인트)

그룹 지분 순이익
2.24억 유로 (- 42 %)

수주잔량
6.1억 유로 (- 2 %)

직원수
64,285 명

2011년 매출액
(목표치)
118억 유로 (+ 1 %)

외적 성장: 인수

- ▶ **프랑스:** 땡케르크의 SRD* (연간 역청 30만 톤 생산).
- ▶ **국제 부문:** 미국의 도로 회사 2 개사(연간 매출액: 약 1억 유로).

시공중인 공사

- ▶ 랭스, 앙제(프랑스), 그리고 라바(모로코)의 트램웨이.
- ▶ 73번 고속도로(캐나다).

신규 계약

- ▶ Area 14 도로 관리 및 정비 MAC** 계약(5 년) (영국).
- ▶ 카사블랑카 트램웨이(모로코).
- ▶ 프랑스 A63 고속도로 양허 사업자.

지속가능한 발전

- ▶ 결합 탄소발자국.

도로 건설 부문의 세계 제일 기업

콜라스는 교통 인프라의 시공 및 사후관리 전분야에서 활동하고 있으며, 해당 산업의 전분야를 아우르고 있다(골재, 코팅재, 프리믹스 콘크리트, 유제, 역청, 방수막, 도로안전 설비).



트랜스 캐나다 하이웨이에
고속도로화 사업을 한
185번 도로(퀘벡)

2010년 콜라스의 매출액은 117억 유로로, 2009년과 거의 동일한 수준에 달했다. 어려운 경제 환경 속에서, 특히 중부 유럽에서의 경사 사업의 수익성 감소가 이익에 영향을 미쳤다. 이에 따라 필요한 전분야에서 적응을 위한 행동을 취했으며 이는 지금도 계속되고 있다. 그러나 콜라스는 여전히 견조한 재정 상황을 유지하고 있다.

지역별 사업

프랑스 본토의 매출액은 경쟁이 가속화됨에도 불구하고 동일한 수준을 유지했으며, 철도 사업이 성장하였다. 서인도제도과 레유니옹의 **프랑스 해외영토**는 시장 침체기에 직면하였다.

북미, 북부 유럽 및 **아시아** 시장은 10 % 이상의 성장을 보

이며 좋은 실적을 기록하였다. **중부 유럽** 시장은 대폭 후퇴하여 큰 손실을 기록하였다. **아프리카와 인도양** 지역의 사업은 안정세를 보였다.

생산 활동

2010년 콜라스는 골재 1억 200만 톤(보유량은 24 년 생산량에 해당하는 27억 톤), 코팅재 4700만 톤, 유제 및 접합재 160만 톤을 생산하였다(세계 1 위).

지속가능한 발전 목표(에너지 절감, CO₂ 배출 감소, 안전, 다양성)를 계속 추구하였는데, 특히 2010년에는 저온 코팅재의 생산이 전체 코팅재 생산의 6 %를 차지했으며 평균 재활용율은 10 %를 상회하였다.

(*) Société de la raffinerie de Dunkerque(역청 생산 공장) (**) Managing Agent Contractor

2010년 주요 사항

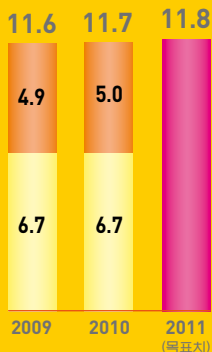
지표 및 전망



매출액

단위: 십억 유로

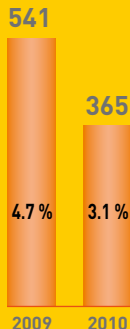
■ 국제 부문
■ 프랑스



경상영업이익

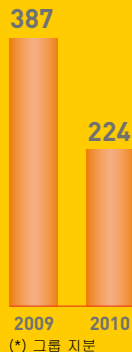
단위: 백만 유로

경상영업이익률 %로 표기



순이익*

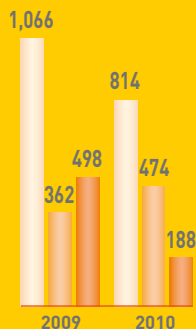
단위: 백만 유로



현금흐름 창출

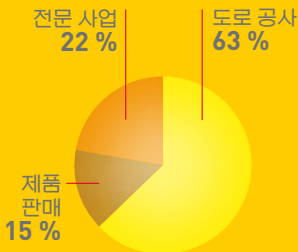
단위: 백만 유로

■ 영업활동으로 인한 현금흐름
■ 순영업투자
■ 잉여현금흐름*

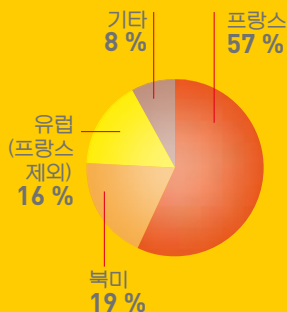


(*) 운전자금 소요 변동 불포함

사업별 매출액



지역별 매출액



2011년 전망

2010년 12월 말 현재 수주잔량은 61억 4천만 유로로, 2009년 말 대비 2 %의 경미한 감소세를 보였다. 그러나 이는 여전히 높은 수치로서, 지역마다 격차가 존재하기는 하지만 1 년 사업을 순조롭게 시작할 만한 수주량이다.

▶ 시장 경향의 예측이 매우 어려운 환경에서 일차적으

로 잠정 예측한 2011년 매출액은 118억 유로로, 양보다는 수익성을 우선시하는 정책을 펼 예정이다.

▶ 특히 중부 유럽 시장에서의 적응 전략, 해당 시장에 맞게 각 사업장 조정, 그리고 콜라스 특유의 강점

(40 여개국에 진출한 국제적 네트워크, 수직 통합 및 자재 통제, 임대형 민자사업(PPP)이나 양허 타입의 사업을 수행할 수 있는 역량)으로 2011년에는 수익성 향상을 추구할 수 있을 것이다.



지도약의 한해

주요 수치

2010년 매출액
26.22억 유로 (+ 11 %)

경상영업이익
8.8 % (+ 4.5 포인트)

그룹 지분 순이익
2.28억 유로 (x 2)

직원수
4,082 명

2011년 매출액
(목표치)
26.3억 유로 (=)

2010년 주요 사항

- ▶ 6월 17일 TF1의 피파 월드컵 프랑스-멕시코전 중계 시청자 1520만* 명으로 전채널 통산 **2010년 최고의 시청률** 기록.
- ▶ 3200만 명의 시청자가 매일* **매스 미디어 TF1** 을 시청.
- ▶ 6월 11일, **TMC**(프랑스 5 위 채널) 및 **NT1** 채널의 지분 추가 인수.
- ▶ TF1은 **프랑스 제 1 위 인터넷 텔레비전 그룹**. 10월에 기록 달성: 순방문자 1930만 명**.
- ▶ **미디어 중 최초**: TF1 그룹은 12월 14일 Afnor 인증(Afnor Certification)의 감사 결과 **다양성 라벨*** 획득**.

프랑스 제1의 민영 텔레비전

TF1 그룹의 사명은 정보와 오락을 제공하는 것이다. TF1 그룹은 본연의 사업영역인 무료 및 유료 채널을 통한 텔레비전 사업을 계속하는 한편 인터넷, 시청각 저작권, 제작 및 라이선스 등의 분야로 사업을 다각화하였다.



새로운 경쟁, 규제, 기술 환경에서 TF1 그룹은 리더사의 입지를 유지하고 있다. 2010년 TMC와 NT1의 인수 및 중심 사업부문의 추가적 다각화 전략을 통해 실적을 향상할 수 있었다.

TF1의 결합 매출액은 26억 2200만 유로이며, 자원 최적화와 경제 모델 적응을 통해 경상 영업이익을 8.8%로 향상시켰다. 순이익은 8300만 유로의 비경상 이익을 포함하여 2억 2800만 유로에 달했다.

프랑스 방송

프랑스 전국 인구의 93%가 광범위한 채널을 제공하는 서비스 수신이 가능한 시장상황에서, TF1은 2010년 전채널 통산 최고 시청률 100 건 중 97 건을 기록함으로써* 리더사의 입지를 확고히 하였다. 시청률 점유율*은 4 세 이상 개인 시청률의 24.5%, 50 세 이하 여성 시청률의 28.1%로, 유럽에서 독

보적인 입지를 보유하고 있다. TF1 그룹은 또한 방송국, 회사, 웹사이트의 상호보완성과 시너지 효과를 강화하였다. 2010년에도 TF1은 프랑스 제1 인터넷 TV 미디어 그룹의 위치를 유지하고 있다.

시청각 저작권

영화 제작 및 배급 사업의 내재적인 리스크를 보다 더 잘 관리하기 위해 TF1은 UGC와 파트너십을 체결하였다. 또한 블루레이 디스크와 VOD의 발전에 부응하여 비디오 부문 사업을 펼치고 있다.

국제 방송

세계 59 개국에 20 개 언어 버전으로 방송되며 인터넷 사이트 14 개가 강력히 뒷받침하고 있는 유로스포츠 인터내셔널은 유럽 1 위 멀티미디어 플랫폼이다. 유로스포츠 인터내셔널은 매출액 14 % 신장을 기록하며 발전을 거듭하고 있다.

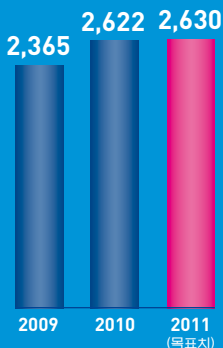
(*) 메디아메트리(Médiamétrie)의 메디아마트(Médiamat) 2010 (**) NNR-메디아메트리 패널 (Panel NNR-Médiamétrie) (***) 독립적 기관에 의해 해당 기업의 인사관리에 있어서 차별방지, 기회 균등, 다양성 진흥에 대한 적극적인 실천을 인증(www.afnor.org).

지표 및 전망



매출액

단위: 백만 유로



경상영업이익

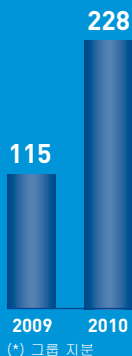
단위: 백만 유로

경상영업이익을 %로 표기



순이익*

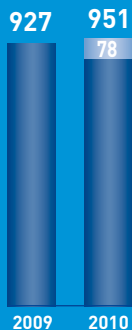
단위: 백만 유로



프로그램 편성 비용

단위: 백만 유로

■ 예외적인 스포츠 행사



포커스

- ▶ 유럽 1위 공중파 채널:
시청률 24.5 % 점유(4 세 이상 개인, 프랑스)*
- ▶ 인터넷 1위 TV 미디어 그룹:
월 순방문자** 1750만 명
- ▶ 유로스포츠 인터내셔널 방송:
59 개국, 1억 2300만 가구
- ▶ S&P 신용등급:
BBB, 2010년 7월 안정적 전망에서 긍정적
전망으로 상향조정
- ▶ 1700만 유로의 순현금 보유

(*) 출처: 미디어메트리 (**) 출처: NNR-미디어메트리 패널

2011년 전망

2011년 TF1은 3년 전부터 추구해온 전략을 적극적으로 실행할 것이다:

- ▶ 정보, 오락, 감동을 주는 강력하고 통합적인 콘텐츠 제공
- ▶ 핵심 사업부문 강화

- ▶ 기술 발전에 힘입어 시청자들을 만날 수 있는 경로를 증가시킴으로써 모든 시청자들에게 접근
- ▶ 경제 모델을 적응시킴으로써 수익성 제고

TF1 그룹은 사회 관계 및 다양성 부문의 이니셔티브를 발전시킴으로써 시민의 식과 책임이 있는 기업으로서의 실천을 꾸준히 계속할 것이다.

**이동통신 및
고속 유선통신
부문에서
빠른 성장**

주요 수치

2010년 매출액
56.36억 유로 [+ 5 %]

경상영업이익
12.3 % [- 1.3 포인트]

그림 지분 순이익
4.44억 유로 [- 6 %]

직원수
9,182 명

2011년 매출액
(목표치)
57.3억 유로 [+ 2 %]

2010년 주요 사항

- ▶ **2월:** CRF(Corporate Research Institute - 기업연구소)의 최고 고용자 2010 라벨 수상.
- ▶ **3월:** Classic 및 Evasio 요금제의 "친환경" 버전 출시. 휴대폰 단말기를 바꾸지 않고 그대로 사용하면 이 두 요금제에 보다 저렴한 가격으로 가입할 수 있는 제도.
- ▶ **5월:** 24 시간 내내 무제한 무선 통화를 할 수 있는 최초의 4중 플레이 요금제인 **ideo 24/24** 판매 개시.
- ▶ **6월:** 4년 연속 이동전화 대고객관계 1 등 상 수상*.
- ▶ **11월:** 광섬유 Bbox 런치 (속도 100 Mbit/s까지).
- ▶ **12월:** SFR과 광섬유 전개 공동투자 협정 체결.

이동통신, 유선통신, TV 및 인터넷 사업자

이동통신, 유선통신, TV 및 인터넷 사업자인 **부이그 텔레콤**은, 널리 인정받는 양질의 고객 서비스와 630 개 이상의 유통 매장을 기반으로 혁신적인 서비스를 제공함으로써 벌써 1100만 명의 고객을 확보하였다.



2010년 규제 환경이 불리하게 작용하는 가운데에도 부이그 텔레콤은 적응력을 입증하며 성장 정책을 계속 추구하였다. 그 결과 73만 2천 명의 신규 이동통신 고객을 확보하고(순성장의 26 %), 49만 4천 명의 신규 고속 유선통신 고객을 확보하였다.

결합 매출액은 56억 3600만 유로(2009년 대비 + 5 %)에 달했다. 접속료 하락이라는 요인이 없었다면 유기적 성장은 14 %에 달했을 것이다. 순이익은 4억 4400만 유로에 달했다.

4년 연속 이동통신 대고객 관계 1 위 기업*인 부이그 텔레콤은 양질의 서비스 제공에 언제나 우선 순위를 두고 있다.

서비스 제안 변화

유무선 통합 요금제인 **ideo**의 성공이 2010년 확고히 계속되었는데, **ideo 24/24**(연중 무휴 무제한 휴대폰 통화)로 라인업을 보강하였다. Neo 무선 요금제 또한

더욱 다양해졌다: 일반인을 위한 24 시간 무제한 요금제와, 보다 유리한 요금으로 사용할 수 있는, 기업 및 사업자들을 위한 보다 유리한 요금의 확장 24 시간 무제한 요금제가 추가되었다. Classic 및 Evasio 휴대폰 요금제 이후, 단말기를 원하지 않는 고객들에게 보다 경제적인 한도 비설정 요금제들이 제공되고 있다.

광섬유 발전

부이그 텔레콤은 초고속 유선통신 서비스를 시작하였다. 2010년 11월 이후 뉴메리카블 초고속 네트워크에 연결된 Bbox(속도 100 Mbit/s까지)를 제공하고 있는데, 6백만 이상의 가구가 이 서비스를 사용할 수 있는 지역에 거주하고 있다.

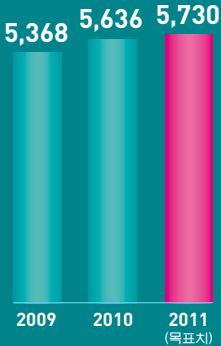
더구나 SFR과 자체 수평 광섬유망 구축을 위한 공동 투자 협정을 체결했으므로, 프랑스 본토 주요 지역의 3백만 가구를 추가로 커버할 수 있게 될 것이다.

지표 및 전망



매출액

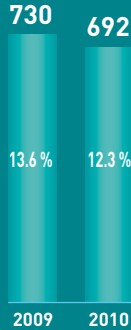
단위: 백만 유로



경상영업이익

단위: 백만 유로

경상영업이익을 %로 표기



순이익*

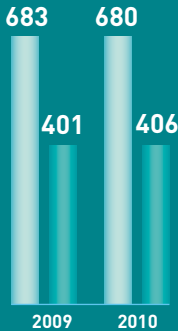
단위: 백만 유로



현금흐름 창출

단위: 백만 유로

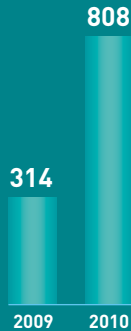
■ 순영업투자
■ 잉여현금흐름*



(*) 운전자금 소요 변동 불포함

고속 유선통신 고객

단위: 천 명



이동통신 고객

단위: 천 명



2011년 전망

2010년의 연장선상에서, 부이그 텔레콤의 2011년 목표는 다음과 같다:

- ▶ 특히 고객에게 유리한 4중 플레이 요금제를 통해, 경쟁 입지 강화 및 강력한 유기적 성장의 지속적 추구
- ▶ 규제 변화의 부정적 영향(음성통화 및 문자 서비스의

접속료 하락, 텔레비전을 포함하는 이동통신 요금제에 부가가치세 상승분 미반영)을 일부 상쇄

디지털 이용자들의 발전을 지원하고 고속 및 초고속 유선통신의 성장 잠재력을 강화하기 위해, 부이그 텔레콤

은 2011년 투자를 증가시킬 계획이다.

부이그 텔레콤은 에너지 효율 및 상품의 친환경적 설계를 위한 노력을 배가할 것이다.

경기 회복에
대한 준비 완료

전세계 70 개국 이상에서 약 94,500 명의 알스톰 직원들은 3대 사업부문 - 전력, 교통 및 송전 - 에서 전문성을 발휘하며 지속가능한 발전에 일조하고 있다.

주요 수치

2010/11 회계년도 상반기 수치
(2010년 4월 1일 ~ 9월 30일,
2010년 6월 ~ 9월 데이터에 송전
부문을 포함하여 결함)

매출액

104.32억 유로 (+ 8 %)

영업이익

7.3 % (-1.3 포인트)

그룹 지분 순이익

4.01억 유로* (- 29 %)

수주량

70.38억 유로 (- 1 %)

직원수

약 94,500 명

(*) 송전 부문 인수 및 인수 가격의
잠정 배정으로 인한, 7500만 유로의
부정적인 요소가 반영된 수치

두르의 트램웨이
프로젝트

주요 요점

전략적 인수

- ▶ 2010년 6월: 아레바 T&D의 송전 사업 인수로 송전 부문 창설.

혁신

- ▶ 2010년 9월: 스피델리아 (Speedelia) 소개(무관절형 초고속 열차).

2010/2011년 주요 계약

- ▶ 2010년 7월: 인도의 **북한 사이클 발전소**(4억 5천만 유로).
- ▶ 9월: 인도 첸나이의 **지하철**(2억 4300만 유로), 스코틀랜드의 **풍력 발전소**(2억 유로).
- ▶ 2010년 12월: 모로코의 **초고속 열차**(4억 유로).
- ▶ 2011년 1월: 에스토니아의 **화력 발전소**(1차분: 5억 4천만 유로).

영업 환경이 어려웠던 상반기에도 계획된 실적을 거둔 알스톰은, 3사분기에는 특히 신흥국에서 수주량이 증가하였다. 오늘날 알스톰은 철도 수송 인프라 및 전기 생산과 송전 부문의 세계적 리더사 중 하나이다.

전기 생산

알스톰 파워는 터빈 방식 발전소, 전기 발전용 서비스, 공기조절 시스템 부문 세계 1위 기업이다.

모든 종류의 에너지 부문(석탄, 가스, 중유, 원자력, 수력, 풍력, 지열, 바이오매스)에서 사업을 펼치고 있는 알스톰은 또한 "청정" 전기 부문 1위 기업일 뿐 아니라 탄소포착 기술 개발에 선구적 역할을 하고 있다.

철도 수송

철도 수송 부문에서 알스톰은 자타가 공인하는 세계 선두기업 중 하나로, 시장에서 가장 광범위한 장비 및 서비스를 제공하고 있다.

"지속가능한 교통수단"에 전문적 역량을 갖고 있는 알스톰은 고속 및 초고속 열차 부문 세계 1위, 도시철도 및 지방열차 부문 세계 2위 기업이기도 하다.

송전

알스톰은 2010년 6월 아레바 T&D를 인수함으로써 세 번째 사업부문인 송전 부문을 신설하였다. 이로써 전략적 기술에 있어 알스톰은 시장의 3대 주요 기업 중 하나가 되었는데, 특히 "지능형" 송전망 기술을 보유하고 있다.

(*) 알스톰의 회계년도는 3월 31일 종료된다.



6월 송전
부분 창설



터키 방식 발전소
부분 1 위 기업 알스톰

계획에 부응하는 2010/2011년 상반기 실적

2010년* 상반기 알스톰은 송전 부문 포함 104억 유로의 매출액으로 계획에 부응하는 실적을 거두었다. 영업이익은 - 9억 6300만 유로, 7.3 %였다. 순이익은 4억 1백만 유로였으나 낮은 수주량과 대형 터키 계약의 부재로 잉여현금흐름은 - 9억 6300만 유로를 기록했다. 전기 생산 시장의 침체로 수요가 감소하여 송전 부문 제외 수주량은 21 % 하락(송전 부문을 합산하면 1 % 하락)하였다.

수주잔량은 2010년 12월 31일 현재 460억 유로로, 약 2 년간의 매출액에 해당한다.

3사분기 수주량 증가

3사분기는 보다 우호적인 전망을 보였다. 알스톰은 동기간 비

슷한 범위에서 2009/10 회계년도 1사분기 이래 최고의 수주량인 55억 유로를 기록했는데, 이는 신생시장의 강력한 수요에 힘입은 바 크다(등록된 총 계약의 60 %).

적용 및 발전

2010년 주요 사항 중 하나는 6월에 아레바 T&D의 송전부문을 성공적으로 통합한 것이다. 이 주요 전략적 인수를 통하여 상당한 발전 잠재력이 있는, 직원 2만 명 규모의 세 번째 부문을 창립할 수 있었다.

유럽 및 미국의 석탄 및 가스 화력발전소의 수요 약제로 인해 알스톰은 신규 화력발전소 건설용 시스템 및 장비 제공 사업부문의 직원 20 %를 감축하는 계획을 시작하였고, 전력 부문 전체를 조직개편하였다. 알스톰은 동시에 재생 에너지 부문(태양열, 수력, 풍력, 조

력)의 발전을 지속적으로 추구하였다.

그리고 러시아와 중국에서 알스톰은 각각 전기 생산 및 송전, 그리고 중국 시장 및 수출용 철도 부문에서 중요 발전 전망을 열 수 있는 전략적인 협정에 조인하였다.

비전

알스톰은 건전한 재정상황을 유지하고 있으며, 시장의 변화에 적용하는 정책을 펴고 있다.

높은 수주잔량에 힘입어 알스톰의 2010/2011 및 2011/2012 회계년도 영업이익은 7 ~ 8 % 대일 것으로 보인다.

코디네이션: 부이그 그룹 중앙 홍보부, 2011년 3월, 디자인 : AC² Communication, 제작: Expressions, 인쇄: ITF Imprimeurs, 인터랙티브 버전: Prestimedia, 번역: 고은경

인쇄소는 프랑스에 위치하고 있으며 PEFC(지속가능한 관리가 이루어지고 있는 숲의 목재를 사용한 인쇄용지) 인증 업체이자 친환경 인쇄 Imprim'vert® 브랜드를 소유하고 있습니다. 꼭 필요한 수량만큼만 한정 인쇄한 문서이므로 본 문서를 버리지 말고 보관해 주십시오. 또한 버릴 때에는 분리수거해 주십시오. 부이그는 이 기업개요 인쇄시 프랑스의 종이 분리수거 및 재활용을 조직, 자원 조달, 지원하는 EcoFolio에 환경기부를 하였습니다. 또한 www.bouygues.com에서 인터랙티브한 기업개요를 만나실 수 있습니다. 프린트를 하실 때에는 필요한 부분만 프린트해 주십시오.

표지: 부이그 건설 본사(플랑자), 부이그 부동산 본사(갈레오), 콜라소와 TF1 본사: 스페나(2010년 9월부터 부이그 텔레콤의 영업, 마케팅, 행정 업무 부서가 자치함), 크레데: S. Arbour(p. 22), V. Bauza(p. 11), L. Blossier(p. 10), F. Calcavecchia(p. 23), J. Cauvin(p. 25), Y. Chanoit(표지, p. 2), A. Da Silva/Graphix-Images(표지, p. 11, 21, 27), DDB(p. 26), A. Février(표지 4 면), P. Guignard/Air Images(표지), Hi-Shots Limited(p. 5), B. Levy(p. 19), C. Maillat(p. 20), É. Matheron Balaý(p. 3), Nils HD(p. 13), C. Pedrotti(p. 23), A. Pérus(p. 12), 알스톰 사진자료실(p. 28, 29), PresseSports(p. 24), P.-E. Rastoin(p. 1), A. Saxe(p. 19), J.-M. Sureau(표지), L. Zabulon(p. 25), 건축: Arup Sport 및 DP Architects(p. 18), Arquitectonica(표지), Kohn Pedersen Fox Associates(p. 10), R. Lopez & Associés(표지), C. de Portzamparc(표지), K. Roche J. Dinkeloo & Associates / SRA-Architectes(표지), P. Riboulet(표지), Saubot 및 Jullien(표지), SRA-Architectes(p. 10).





BOUYGUES

부이그 그룹

본사

32 avenue Hoche
75378 Paris cedex 08
France

전화: +33 1 44 20 10 00
www.bouygues.com

부이그 건설

본사

Challenger

1 avenue Eugène Freyssinet - Guyancourt
78061 Saint-Quentin-en-Yvelines cedex
France

전화: +33 1 30 60 33 00
www.bouygues-construction.com

부이그 부동산

본사

3 boulevard Gallieni
92445 Issy-les-Moulineaux cedex
France

전화: +33 1 55 38 25 25
www.bouygues-immobilier.com

콜라스

본사

7 place René Clair
92653 Boulogne-Billancourt cedex
France

전화: +33 1 47 61 75 00
www.colas.com

TF1

본사

1 quai du Point du jour
92656 Boulogne-Billancourt cedex
France

전화: +33 1 41 41 12 34
www.tf1.fr

부이그 텔레콤

본사

32 avenue Hoche
75008 Paris
France

전화: +33 1 44 20 10 00
www.bouyguestelecom.fr