

기업개요 2020

BOUYGUES

Making progress become reality

1. 부이그 그룹 소개

부이그 프로필,
사업 모델 및 2020년 실적
p. 2-9

2. 부이그 그룹의 전략 및 사업부문

각 사업부문의 발전 및 자체 탄소발자국과
고객 탄소발자국 감소를 위한 부이그의 전략
p. 10-19

3. 부이그의 지배구조

이사회 및 경영진
p. 20-23

당사의 주요 지표는 P. 24를 참고하십시오.

본 문서는 2020년 통합 연례보고서의 개요본입니다.
연례보고서 전문(불어-영어)은
bouygues.com에서 조회 및 다운로드하실 수 있습니다.
연례보고서를 주문하시려면
publications@bouygues.com으로 연락 주십시오(한정 수량 인쇄).



이 로고는 파리협정에 의거하여
탄소배출 감소를 위해 노력하는
부이그의 자원 절감 및 기후 보존
활동을 나타내고 있습니다.

보유 자연공원의 불독 합작 자전거 관광
및 보행 전용로 작업

표지:
프랑스 최초, 유럽 최대의 수상 태양광
발전소인 피올랑크의 오'메가'는 50,000
개의 태양광 패널을 통해 연간 1,096톤의
이산화탄소 배출 감소를 가능하게 한다.



마르탱 부이그
이사회 의장

일 년째 계속되고 있는 팬데믹 위기를 어떻게 보십니까?

이번 팬데믹은 사람들의 삶이나 경제적인 측면에서 엄청난
난관입니다. 팬데믹을 통해 세계화가 얼마나 기회인 동시에
위험인지가 자명해졌습니다. 백신의 등장으로 몇 달 후에는
이 상황이 종료될 수 있을 것이라는 희망이 생겼지만,
우리 시대의 세계가 제대로 기능하지 못한 근본 원인을
시정하지 않은 채 새로이 출발하는 것은 무책임한 행동일
것입니다. 우리는 특히 보다 나은 세상에 대한 믿음과 희망을
강화하고자 합니다.

부이그 그룹의 2020년을 어떻게 평가하십니까?

부이그 그룹은 민첩하고 회복탄력성이 강하며 책임감 있는
모습을 보였습니다. 우리는 재빨리 조직의 방식을 새로운
상황에 맞추고, 직원, 고객, 파트너사, 협력업체들을 보호하기
위해 엄격한 예방 조치를 실시하였습니다. 프랑스에서는 첫
번째 봉쇄 기간 종료 전인 4월 중순부터 이미 건설현장의
업무를 점진적으로 재개하였습니다.

하반기의 빠른 활동 반등에 힘입어 팬데믹 상황이 그룹의
매출액 및 이익에 미치는 영향을 제한할 수 있었습니다.
우리의 회복력은 직원들의 참여, 견조한 재무 구조, 주민들의
핵심적인 니즈에 부응하기 때문에 팬데믹으로 흔들리지
않은 사업부문에 포지셔닝한 점 등, 다양한 요인에 기반하고
있습니다.

지배구조의 변경이 부이그 그룹에 있어서 하나의 전환기라고 볼 수 있을까요?

부이그 그룹은 곧 창사 70주년을 맞게 됩니다. 부이그는
강력하고 독창적인 기업문화를 구축하였으며, 창사 이래
단 두 명의 회장이 그룹을 이끌었습니다. 경제, 기후,
사회, 디지털 도전과제를 극복해야 하는 지금, 우리는
부이그가 보다 효율적인 기업 지배구조를 갖는 것이
 좋겠다고 생각했습니다. 그룹에서 일을 배웠으며 그룹의

2020년은 부이그
그룹이 민첩성과
회복탄력성,
책임감을 보여 준
한 해였다.

2021년 부이그는
사업부문을 강화하고
성장을 가속화하기
위해 투자할 것이다.

문화를 완벽히 이해하는, 전문성을 인정받는 새로운
세대의 경영진이 취임한 것은, 창사 이래 언제나 사내에서
경영진을 선발하여 회사의 발전을 맡겨온 부이그의 전통에
부합됩니다.

부이그는 이산화탄소 배출을 크게 감소시킨다는 야심
찬 목표를 갖고 있습니다. 이런 커밋먼트는 어떠한
의미를 가지고 있습니까?

해가 거듭될수록 기후 위기의 영향이 더 크게 느껴지고
있지만, 이에 대한 백신은 없습니다. 우리는 15년 전부터
지속가능발전 정책을 펼쳐왔으며, 그 결과 노후를
향상시키고 환경적 과제와 양립할 수 있는 신규 사업을
시작할 수 있었습니다. 우리는 저탄소 전환이 우리 그룹의
모든 사업부문에 전례 없는 기회를 제공할 것이라고
확신합니다. 부이그는 야심 찬 도전과제 앞에서 진가를
발휘하는 그룹입니다. 이러한 커밋먼트가 직원들의 동기와
창의력을 진작합니다.

2021년 전망을 어떻게 보십니까?

2021년도 팬데믹의 영향하에 있겠지만, 점진적으로
위기에서 벗어날 수 있을 것으로 희망합니다. 부이그
그룹은 견조한 재무상황에 힘입어 사업부문들을 강화하고
성장을 가속화하기 위하여 투자할 것입니다. 예를 들어
부이그 텔레콤은 <야망 2026(Ambition 2026)>이라는
전략적 계획을 실시할 것이며, TF1은 뉴웬의 사업을 전개할
것입니다. 그리고 건설부문 역시 프랑스 및 국제부문에서
성사 가능성이 있는 사업이 다수 있는데, 특히 저탄소 건설
부분이 유망합니다.

우리는 또한 직원들의 건강을 보존하고 직장에서의 웰빙을
향상시키며, 양성균형을 장려하고 기후 전략을 전개하는
동시에 생물다양성을 보호하는 활동을 더욱 집중적으로 펼쳐
나갈 것입니다.

인터뷰 진행일
2021년 2월 17일



상세 정보
> bouygues.com
스캔용 QR 코드
(특정 어플리케이션과
인터넷 연결 필요)

2020년, 8개국에서 부이그 그룹 직원 800명 가까이가 <라 프레스크 뒤 클리마 (La Fresque du Climat)>에 참여했다.

라 프레스크 뒤 클리마의 놀이를 통해 배우는 워크숍을 통하여 부이그 직원들은 환경문제의 관건을 이해하고 인간 활동이 지구, 환경, 보건에 미치는 영향에 대해 생각할 수 있는 시간을 가졌다. 사진은 생-캉탱-앙-이블린 소재의 부이그 건설 본사

1. 부이그 그룹 소개

부이그는 다각화된 서비스를 제공하는 그룹으로, 전망 좋은 시장에 포지셔닝하고 있다. 전세계 80개국 이상에서 사업을 펼치고 있는 부이그 그룹은 직원들의 노하우와 다양한 사업분야에 힘입어 핵심적인 니즈를 충족시키는 혁신적인 솔루션을 제공하고 있다.

부이그 프로필

부이그 그룹의 5대 사업부문은 부이그의 정체성과 독창성의 근간인 공동의 기업문화와 4대 강점을 공유하고 있다.

부이그 그룹

부이그는 윤리의식과 인류애를 가지고 일상의 핵심적인 필요를 만족시키는 것이 사회 전체의 진보에 일조한다고 확신한다.

부이그의 임무

되도록 많은 이들이 매일의 삶에서 인류의 진보를 누릴 수 있도록 하는 것



2020년 주요 지표

129,000명

전세계 직원수

347억 유로

매출액

3대 사업분야

5대 사업부문

81개국

부이그의 사업부문

2020년 12월 31일 기준 지표

건설부문



100%^(a)



100%^(a)



96.8%^(a)

115,055명

직원수

262.08억 유로

매출액

미디어



43.7%^(a)

3,697명

직원수

20.82억 유로

매출액

통신



90.5%^(a)

9,550명

직원수

64.38억 유로

매출액

지분:



8%^(b)

(a) 부이그 주식회사 보유 지분

(b) 2020년 12월 31일 기준 부이그 주식회사의 보유 지분. 2021년 1월 31일 기준 지분은 6.35%이다.

부이그의 강점



회사의 발전에 적극적으로 참여하는 직원

부이그의 직원들은 강력한 기업문화를 바탕으로 공동체를 이루고 있으며, 적극적인 참여, 열정, 책임감, 도전 정신, 타협을 모르는 품질 추구가 돋보인다. 팀 업무나 개인 업무에서 모두 고객을 위해 이러한 강점을 발휘하고 있다.



고부가가치 상품 및 서비스 라인업

부이그의 각 사업부문은 기술적 전문성과 경험, 혁신을 바탕으로 복잡한 인프라 사업 및 지속가능 건설 사업에서 고객을 지원하며, 부가가치가 높은 종합적인 솔루션을 제안함으로써 남다른 성과를 보인다.



가치사슬의 완벽한 관리

부이그의 각 사업부문은 탁월한 사업 수행 기준 준수 및 품질을 보장하기 위해 가치사슬 전반을 완벽하게 관리한다. 사내외 최고의 역량을 통합하는 부이그 특유의 노하우를 발휘하여 고객의 니즈에 가장 적합한 솔루션을 제안함으로써, 언제나 고객과 직접 소통하며 작업한다.



선별적이고 장기적인 국제 진출

부이그는 프랑스 전국에 촘촘하게 자리잡은 사업망과 함께 국제부문에서도 선별적으로 진출하여 장기적으로 사업을 일구고 있으므로, 엄격한 위험 관리 정책을 준수하는 가운데 성장의 기회 또한 포착하고 있다.

부이그 기업문화의 근간



존중

존중은 부이그 그룹의 근간을 이루는 정신이므로 직원들의 참여와 결속이 촉진된다. 한 명 한 명이 타의 모범이 되게 행동하고, 자신이 한 말은 지키며, 윤리 규칙을 준수하고, 모든 이들의 안전을 위해 주의하는 모습을 통해 존중이 표출된다. 부이그 그룹 내에서는 한 사람 한 사람이 모두 중요하다.



신뢰

부이그 그룹의 각 사업부문은 기업가 정신에 입각하여 매우 자율적으로 관리되고 있다. 따라서 신뢰는 부이그의 핵심적인 작동 원칙이다. 신뢰는 존중의 연장선상에서 직원들의 자아실현과 효율의 원천이기도 하다.



창의력

혁신의 동력이 되는 창의력은 고객의 기대에 부응하는 새로운 솔루션을 개발하고 그룹 사업부문의 경쟁력을 강화하는 힘이 된다. 또한 직원들의 업무 내용을 풍요롭게 하며 동기와 참여, 자기주도 정신을 진작한다.



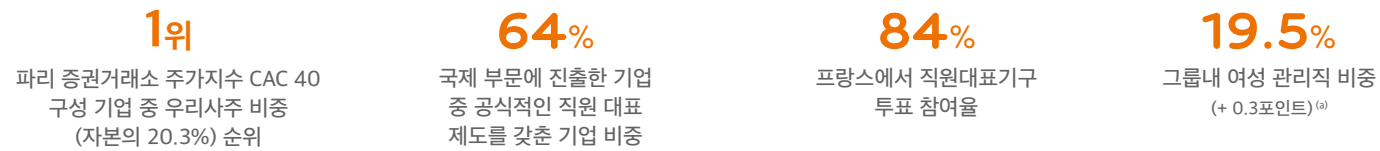
전승

부이그의 성공은 팀들의 노하우와 전문성에 달려 있다. 학습, 개발, 전승은 그룹내 인간관계의 바탕을 이루고 있으며, 세대 간의 연대를 굳건히 하고 직원들이 마음껏 재능을 발휘하여 자아실현을 할 수 있도록 해 준다.

2020년 부이그 그룹의 주요 지표



부이그 그룹의 중심을 이루는 직원



견조한 재무 실적



강력한 친환경 활동



A-
CDP(탄소정보공개프로젝트)의
2020년 <기후변화> 평가 점수



최상 5위 이내
26개 유럽 기업으로 구성된
<Heavy Construction (대형 구조물
건설)> 부문 부이그 그룹의 순위



AA
비금융 평가사
MSCI의 등급

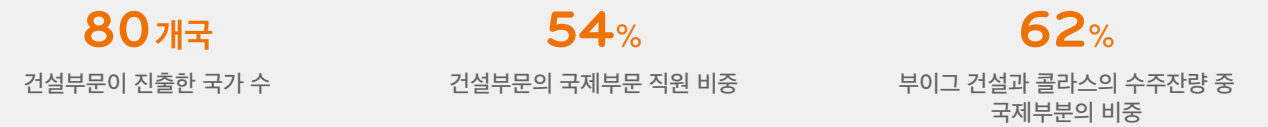
주요 사회책임투자
지수

유로넥스트 비지오 유로존 120 및
유럽 120 지수, FTSE4Good 지수,
CDP - 기후 지수, MSCI 유럽 ESG
리더 지수

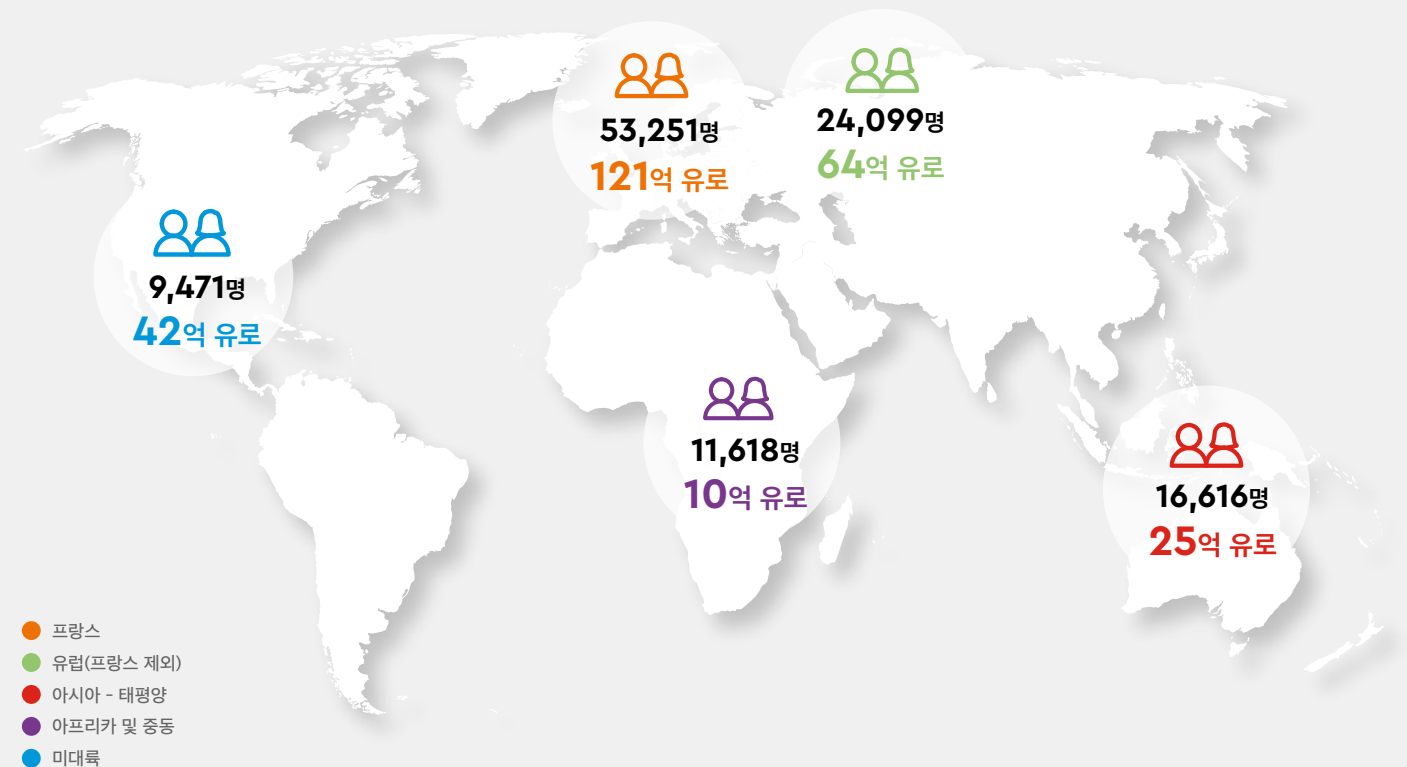
(a) 2019년 대비 증가율
(b) 5G 주파수 제외



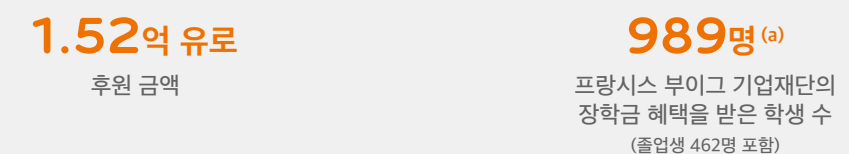
건설부문의 국제부문 진출 증가



건설부문의 지역별 매출액 및 직원수



사회적 연대에 참여하는 기업



(a) 2005년 프랑스 부이그 기업재단 창립 이후 누적 집계

부이그의 사업 모델

부이그의 사업 모델은 자원의 합리적인 사용과 3대 사업부문의 탈탄소화를 기반으로 한다. 회복탄력성이 강한 이 모델을 통하여, 부이그 그룹은 연속성을 유지하며 모든 이해당사자들을 위해 가치를 창출하고 있다.

부이그의 자원

2020년 12월 31일 기준

인적 자본

- 129,000명의 직원
- 5대 사업부문의 풍요롭고 다양한 노하우와 전문성
- 교육을 전담하는 기업 대학

경제 금융 자본

- 안정적인 주주구조
- 견조한 재무구조
- 반복적인 잉여현금흐름 창출(연간 8억 유로)^(a)

천연 자원

- 그룹의 탄소발자국을 줄이기 위한 기후 전략
- 환경적, 경제적 편익을 가져오는 순환경제적 접근방식
- 생물다양성 보존 정책
- 부이그 건설 매출액 중 ISO 14001^(b) 기준을 준수하면서 달성한 매출액 비중 94%

생산 자산

- 그룹:
 - 순영업투자 16억 유로^(c)
- 건설부문:
 - 전세계 진출, 부이그 건설 시공 현장 40,000개소 이상, 800여 시공관리 사업장 및 3,000여 건설자재 생산 사업장 (채석장, 코팅재 및 레미콘 생산공장, 역청 생산공장)으로 이루어진 콜라스 네트워크
 - 콜라스, 허가 획득 골재 보유량 27억 톤^(d)
 - 세계 최고의 도로 전문 민간 연구소인 콜라스의 과학기술캠퍼스(CST) (프랑스 국내외의 설계사무소 100개와 실험실 50개)
- 미디어:
 - TF1 보유 제작 스튜디오 7개
- 통신:
 - 21,000개의 모바일 중계소와 다양한 주파수로 구성된 포트폴리오

부이그를 둘러싼 거시적 경향



인구, 도시화,
교통 증가



시급한 환경문제와
생물다양성 파괴



디지털 전환
및 기술 전환



고객들의
사용양상 진화

부이그의 임무:

보다 많은 이들이
매일의 삶에서
인류의 진보를 누릴
수 있도록 하는 것

매출액의 6%

프랑스 텔레비전 부문의 선두 미디어 그룹으로, 제작, 방송, 디지털 등 전부문에서 활동
> 타겟 그룹 시청률 32.4%^(e)

매출액의 75%

까다로운 건물과 인프라 사업의 개발, 시공, 통합 솔루션 운용사
> 세계 5위 기업^(f)

매출액의 19%

프랑스 유무선 통신의 주요 기업으로, 개인과 기업 고객을 위한 망연결 솔루션 제공
> 네트워크 품질 2위 모바일 사업자^(g)

부이그의 약속

1

전직원의
발전 도모

2

고객과 함께, 그리고 고객을
위해 지속가능 솔루션 고안

3

매일 사용할 수 있는
간편한 솔루션 제공

4

함께 하는 양질의
삶에 기여

부이그의 가치 창출

2020년 12월 31일 기준

고객

- 매출액 347억 유로
- 건설부문 수주잔액 331억 유로
- TF1, 100대 최고 시청률 중 74건 달성
- 부이그 텔레콤 고객 수 2500만 명^(h)

직원

- 급여 총액 62억 5600만 유로
- 우리사주 52,000명
- 경영진 중 여성 비중 21.1%⁽ⁱ⁾
- BYCare^(j), 국제부문 직원 100%에 적용
- 교육받은 직원 수 80,165명
- 프랑스에서 사원 대표 기구 투표 참가율 84%
- 그룹의 전부문이 <최고직장(Top Employer)>^(k) 인증 완료

재무 성과 공유

- 배당금 지급 6억 8700만 유로
- 배당금 수익률 5.1%
- 주당 순이익 1.83유로

납품업체 및 하도급업체

- 구매 및 사외 지출 229억 2400만 유로
- 각 부분의 지출 중 기업의 사회적 책임 평가 대상 42.5%^(l)

시민사회

- 각종 세금 납부액 28억 800만 유로
- 지역사회 환원 1억 5200만 유로
- 프랑스 국내외의 파트너 학교 20개 이상
- 2005년 설립 이래 프랑스 부이그 기업재단이 지원한 장학생 989명

(a) 2016년-2020년 평균치
(b) 환경관리 시스템
(c) 주파수 공급 비용 600만 유로를 포함한 5G 비용 6억 800만 유로 제외
(d) 할당량, 추가 할당량으로 잠재 배정된 13억 톤이 있다.
(e) 미디어메트릭 - 타겟 그룹: 구매를 책임지는 50세 이하 여성
(f) 출신국을 제외한 국제부문 매출액 기준(ENR 상위 250 국제 건설사) 순위, 2020년 8월)
(g) ARCEP(프랑스 통신규제청)의 2020년 모바일 서비스 품질 조사
(h) EIT 고객 210만 명 포함
(i) 5개 사업부문과 부이그 주식회사의 최고경영위원회 또는 최고경영진에 해당하는 직급
(j) 국제부문에서 활동하는 그룹 소속 모든 기업에게 각국의 모범사례에 기반한 기본 사회보장을 제공하고자 하는 프로그램
(k) 최고직장연구소의 인증 프로그램. 조직이 스스로 평가하고 작업 환경을 개선할 수 있게 해 준다.
(l) 해당 지출 중

자원의 회소화에 대응하기 위한 그르노블의 ABC(Autonomous Building for Citizens, 시민을 위한 자율 건물) 시범단지는 수에즈와의 파트너십을 통해 설계, 건설되었다.

ABC는 주민 중심의 설계이자, 건물의 (물과 에너지) 완전 자급과 환경친화적 쓰레기 처리를 목표로 설계되었다.

2

부이그 그룹의 전략 및 사업부문

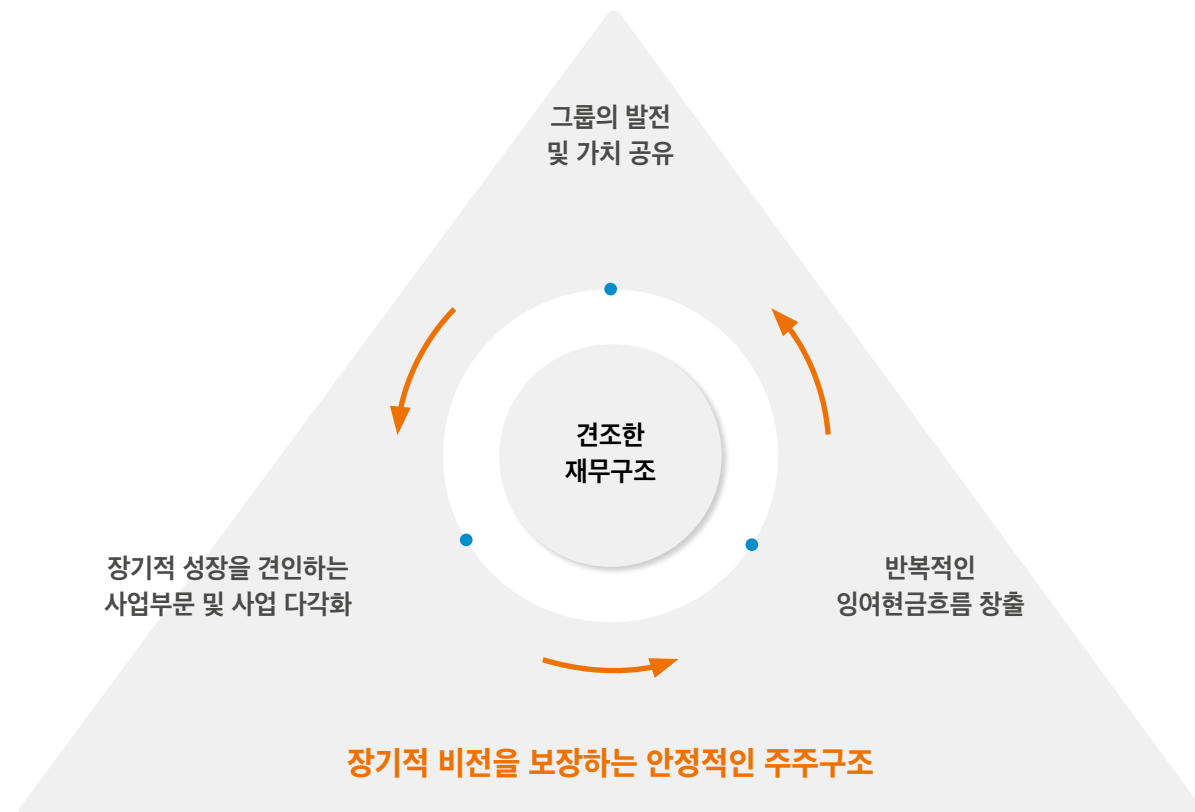
부이그 그룹과 그룹 소속 사업부문은 생태계의 거시적 경향에서 발생하는 발전의 기회를 포착하고 그룹의 탄소 발자국을 줄이는 것을 목표로, 장기적 전략을 전개하고 있다.

부이그 그룹의 전략

부이그 그룹은 이해당사자들과 함께 장기적으로 가치를 창조하고 공유하는 것을 목표로 한다. 또한 되도록 많은 이들이 매일의 삶에서 인류의 진보를 누릴 수 있도록 한다는 그룹의 임무를 수행하기 위해, 각 부문이 사업전략을 수립하도록 하기 위한 그룹차원의 전략의 틀을 설정하였다.

그룹 전략의 선순환

영속적인 가치 창출 및 이해당사자와 공유



부이그 그룹의 사업부문은 주거, 이동, 통신, 정보습득 및 오락 등 핵심적인 니즈에 부응함으로써 장기적 성장을 견인한다. 또한 다각화된 사업부문을 갖고 있다는 점이 어려운 경기 사이클의 여파를 완화해 주는 역할을 한다. 2020년 팬데믹 위기를 맞아 그룹의 회복탄력성이 입증되었다.

이러한 특징을 지닌 부이그이기에 영속적으로 잉여현금흐름을 창출할 수 있으며, 이렇게 창조된 가치를 그룹 발전에 재투자하고 이해당사자들과 공유할 수 있다.

부이그는 또한 경영의 독립성과 사업 모델의 영속성을 보장하기 위해, 건실한

재무상태를 유지하라는 원칙을 갖고 있다. 특히 건설부문은 자본 소비가 매우 낮을 뿐 아니라 높은 수준의 현금흐름을 창출한다. 따라서 2020년 말 부이그의 자기자본 대비 순금융부채율은 17%에 그쳤다.

이러한 모든 전략은 부이그 그룹의 안정적인 지분구조를 바탕으로 장기적으로 전개된다.

양대 주주

부이그 그룹의 주주구성은 역사적으로 다음과 같은 양대 주주에 기반하는 구조이다:

- 마르탱 부이그 이사회 의장 및 올리비에 부이그 이사회 이사가 지배적 지분을 지닌 SCDM, 그리고
- 다양한 기업직원저축 기금을 통한 우리사주.

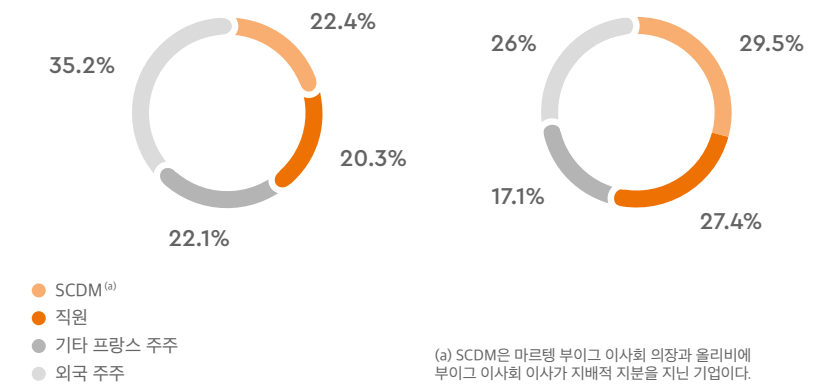
2020년 12월 31일 기준 52,000 명의 직원이 부이그 그룹의 주주이다. 부이그는 기업직원저축을 도입한 파리 증권거래소 주가지수 CAC 40 구성 기업 중 우리사주 규모가 가장 큰 기업이다. 부이그 그룹은 50년 전부터 영속적이고 혁신적인 우리사주 프로그램을 제공하고 있다.

부이그 그룹의 주주 구성

2020년 12월 31일 기준

지분 비중
380,759,842주

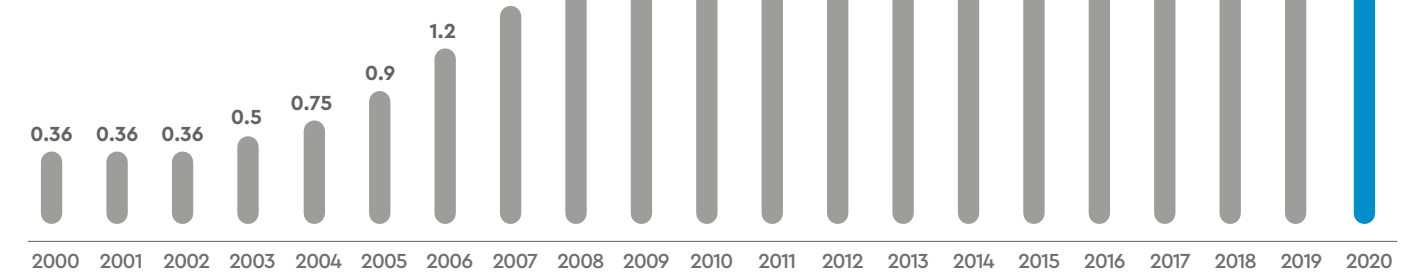
의결권 비중
514,767,427개의 의결권



장기적 전략에 기반한 배당금 전략

주당 배당금

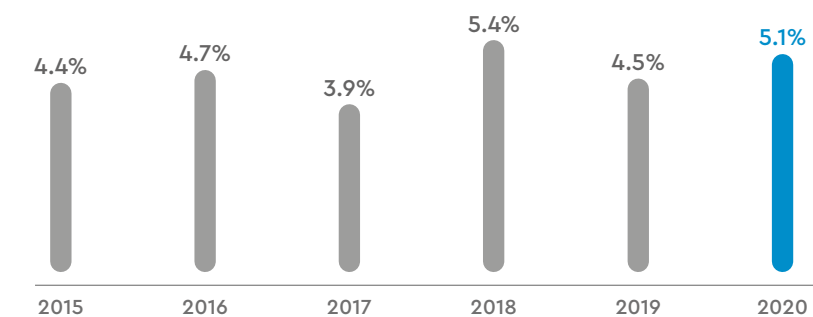
단위: 유로



(a) 2020년 9월 4일 주주총회 의결 배당금

(b) 2021년 4월 22일 주주총회 상정 배당금

배당금 수익률^(a)



(a) 전년도 종가를 기준으로 계산한 주당 배당금

부이그 그룹의 기후 전략

부이그는 인류가 당면한 시급한 기후 문제에 대응하여 구체적으로 자체 탄소발자국 및 고객의 탄소발자국을 감소시키기로 약속한다. 부이그 그룹은 기후전략 및 2030년까지의 온실가스 감축 목표를 통해, 파리협정^(a)에 부합하는 행동을 실천하고 있다.



울리비에 루사
부이그 그룹 대표이사

기후를 위한 부이그의 커밋먼트는 최근의 일입니까?

우리는 15년 전에 이미 고객들을 위한 저탄소 솔루션을 통한 접근방식을 선호함으로써 탈탄소화를 위한 여정을 시작하였습니다. 예를 들자면, 에너지 생산 건물을 최초로 설계한 것도, 가장 엄격한 지속가능건설 라벨에 입각하여 대규모 리모델링 사업을 최초로 시행한 것도 부이그였습니다. 하지만 급박한 기후상황에 당면하여 우리의 정책을 더욱 가속화해야 하게 되었습니다. 그뿐 아니라 각종 이해당사자들도 날이 가면 갈수록 우리가 더욱 강하게 커밋먼트하기를 기대하고 있습니다. 바로 이러한 이유에서 2020년 말 야심찬, 그러나 현실성 있는 온실가스 감축 목표를 설정한 것입니다.

부이그 접근방식의 특징은 무엇입니까?

우선 우리 그룹의 모든 사업부문은 사업 내용이나 기후 위험에 대한 노출 여부와 상관 없이, 시급한 기후상황에 당면하여 행동에 나서겠다는 공동의 의지를 가지고 있습니다. 우리는 다각화된 그룹이므로, 사회의 각계각층에서 우리의 의지를 실천하면서 저탄소 대안을 제공하고 기후변화 문제에 대한 인식을 제고할 수 있습니다.

또한 우리의 5대 사업부문은 각 부문의 직간접 배출량을 감축하기로 약속하였습니다. 전방 업무, 특히 구매 업무에서 실천하는 것이 핵심적이지만 우리의 제품, 서비스, 인프라를 사용할 때에 온실가스가 가장 많이 배출되므로 후방 분야에 대한 조치도 반드시 필요합니다.

귀사의 탄소전략에 따른 도전과 기회는 무엇입니까?

발주자들이 환경문제를 인식하는 현상이 뚜렷해지고 있습니다. 나라마다 환경문제 인식에 대한 성숙도는 차이가 있지만, 저탄소 전환이 무수한 판로를 제공할 것이라고 확신합니다. 이러한 기회를 포착하기 위해서는 이미 검증된 기술을 충분히 활용해야 하겠지만, 고안 및 설계, 건설, 운영하는 방식에 전혀 없는 단절을 가져올 필요도 있습니다. 사내에서 저탄소 전환을 가능하게 하기 위해서는 더욱 혁신하고 사업 모델의 개혁을 지속적으로 추구할 수밖에 없습니다. 효과를 극대화하기 위해서는 모든 당사자들의 참여를 유도하는 것이 중요합니다. 우리 그룹의 직원들, 특히 젊은 직원들은 지구를 보호해야 한다는 생각을 강하게 하고 있습니다. 우리의 기후전략은 직원들이 자신의 업무에서 의미를 찾고 애사심을 갖게 되는 데도 도움이 됩니다.

(a) 파리협약은 기후변화의 위험에 대한 전 세계적 대응을 강화하는 것을 목표로 하고 있다. 특히 지구의 평균 온도 상승을 산업혁명 이전 대비 2 °C 미만으로 억제하고, 산업혁명 이전 대비 1.5 °C 상승에 그칠 수 있도록 하기 위한 조치를 지속적으로 추구하는 것을 주된 내용으로 한다.

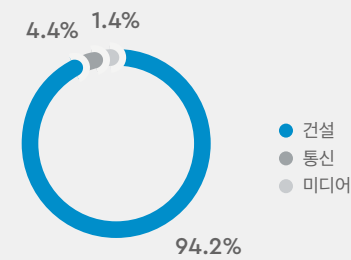
부이그의 탄소발자국 감축

1, 2, 3A 범위(scope)^(a)에 해당하는 2020년 부이그의 탄소발자국은 이산화탄소 1590만 톤 등가치였다. 배출의 대부분은 그룹의 구매와 시공현장 및 시설의 에너지 소비로 인한 것이었다. 건설부분이 이 수치에서 결정적인 부분을 차지한다.

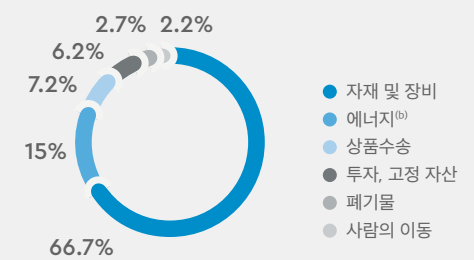
부이그 그룹 본사와 소속 사업부문들은 기후전략 및 그 목표치를 특정 지배구조를 통하여 관리하고 있으며, 이를 윤리위원회, 기업의사회적책임위원회, 후원위원회, 부이그 이사회가 정기적으로 검토한다(영문 연례보고서 전문 p. 57 참고).

부이그의 탄소발자국

사업부문별 온실가스 배출 비중(1, 2, 3A 범위)^(a)



항목별 온실가스 배출 비중



부이그의 2030년까지 온실가스 배출 감축 목표

	기준 연도	1, 2 범위	3A 범위	3B 범위 ^(c)
클라스	2019	- 30%	- 30%	n.a.
부이그 건설	2019	- 40%	- 30%	n.a.
부이그 부동산	2020	- 32%	- 32%	- 32%
부이그 텔레콤	2020	- 50%	- 30%	- 30%
TF1	2019	- 30%	- 30%	n.a.

n.a.: 해당 사항 없음

(a) 1 범위(직접 배출), 2 범위(에너지, 특히 전기 및 난방 생산 관련 에너지로 인한 간접 배출), 3A 범위(전방 부문의 기타 간접 배출)
(b) 에너지 소비(현장에서 연소), 전기 및 증기 소비, 냉난방 및 에너지 생산 공정 관련 배출
(c) 3B 범위: 전방 부문의 기타 간접 배출

부이그 그룹 사업의 전략적 우선순위

건설부문

부이그는 세계 5위 건설사이다^(a). 개발, 건설, 운용 사업을 펼치고 있으며 토목, 에너지와 서비스, 부동산 개발 및 교통 인프라 시장에서 활약한다.

(a) 출신국을 제외한 국제부문 매출액 기준(ENR 상위 250 국제 건설사) 순위, 2020년 8월)

인구증가, 도시화, 환경적 제약 조건으로 인해 복합적 건물과 인프라(신규 건축 및 리노베이션)의 수요가 전 세계적으로 높다. 또한 디지털 기술의 도래로 인해 소비자들의 기대와 습관 역시 변화하고 있다(영문 연례보고서 전문 p. 14-15 참고).

이러한 상황에서 부이그는 혁신적인 고부가가치 종합 솔루션과 서비스를 제공하기에 좋은 입지를 점하고 있다. 고객들은 부이그의 포지셔닝과 다양한 강점을 높이 사므로, 부이그와 우선적으로 협의한다.

부이그 그룹 건설부문의 전략적 우선순위는 다음과 같다:

건물과 인프라의 건축 및 리노베이션 시장에서 선두 주자

부이그는 모든 종류의 건물과 인프라(교통, 탈탄소 에너지 생산, 통신)의 건설, 가치 제고, 관리 분야에서 활약한다. 인프라의 노후화와 에너지 효율에 대한 수요 증가에 대응하기 위하여 리노베이션 노하우도 지속적으로 개발하고 있는데, 주민이 거주하는 가운데 진행되는 리노베이션 사업도 가능하다.

부이그의 건설부문은 1970년대부터 타겟 국가에서의 사업을 통해 국제부문 사업을 발전시켜 왔다. 부이그 건설은 진출국에 안정적으로 자리잡은 자회사들을 통하여 영속적으로 사업을 펼치거나(호주, 캐나다, 미국, 영국, 홍콩, 스위스

등), 현지 파트너와 함께 수행하는 특별한 프로젝트를 위해 한시적으로 활동한다. 전세계 80개국에 진출한 건설부문은 현재 총매출의 반 이상을 국제부문에서 실현하고 있다.

고객의 탄소발자국 감축 활동 지원

무수한 영업 기회를 제공하는 저탄소 전환은 부이그 건설 사업개발의 핵심을 이루고 있다. 부이그 건설은 고객들이 급박한 환경 문제에 대응할 수 있도록 차별화된 고부가가치 솔루션을 종합적으로 제공하고 있다.

부이그의 건설부문은 다음과 같은 분야의 솔루션을 제공한다:

- 탈탄소 에너지 생산, 저장, 배전(태양 에너지, 원자력 에너지, 수소 에너지 등)
- 신규 건설 사업이나 리노베이션 사업에 있어서 건물, 지구, 도시의 에너지 효율(에너지 생산 건물, 탄소 제로 지구 등)
- 저탄소 모빌리티 개발(전기 모빌리티, 철도 인프라 등)
- 건물과 인프라의 수명 연장 및 사용 집중화(공유 주택 및 사무실, 용도 변경 가능 건물, 인프라 관리 등).

사업 우선순위

- 에너지와 서비스 사업 강화
- 콜라스의 지속적 발전 추구: 외적 성장을 통한 국제부문 네트워크 확장(독일, 북미, 북유럽 등), 산업자산의 자원화(채석장 및 역청)
- 부이그 부동산의 사업과 수익성 복원

베른(스위스)의 관문에 위치한 에너지 생산 건물로, 전면과 지붕에는 태양광 패널이 장착되며 목재 위주로 건설될 예정이다. 2023년 인도될 예정인 이 <베른 131> 사업은, 회사의 요구사항을 2000와트 상회할 것이다^(a).

도시계획 및 정비의 리더사

건설부문이 고객, 주민, 현지 파트너와의 협의 하에 개발하는 사업들은 웰빙, 행복한 공존, 환경 보호를 진작하는 데 주안점을 두고 있다. 부이그 그룹은 주택에서 지구나 도시에 이르기까지 혁신적인 맞춤형 솔루션 라인업(진화형 주택, 망 연결 건물, 친환경지구, 스마트 시티, 스마트 모빌리티, 모듈형 건설 등)을 제공한다.

부이그의 건설 방식 전환

부이그의 건설부문은 탄산가스 배출 감축 목표를 달성하기 위하여 사업모델을 탈탄소화하고, 가치사슬 전반에 걸친 프로세스를 심도 깊게 개혁하고 있다. 이에 따라 환경을 보호하는 가운데 조달할 수 있는 책임구매 정책과 순환경제 전략을 실시하고 있다. 또한 새로운 바이오 소싱 자재(목재, 저탄소 콘크리트 등)의 사용을 가속화하는 중이다. 직원들이 이러한 접근방식에 적극 참여하고 업무의 변화를 잘 따라가도록 지원하기 위하여, 다양한 교육 프로그램이 전개되고 있다.

2020년 주요 지표

115,055명
직원수

262.08억 유로
매출액^(b)

4.37억 유로
경상영업이익^(b)

331억 유로
수주잔액

28억 유로
순헌금

(a) 취리히 연방공과대학교가 개발한 에너지정책 프로젝트로, 1인당 에너지 소비를 3분의 1로 줄이는 것을 목표로 한다.

(b) 2020년 상반기 코로나 19의 영향은 매출액 25억 유로, 경상영업이익의 5억 3000만 유로로 추산된다. 그 이후 사업이 재개된 것을 감안할 때, 2020년 하반기의 실적 변동폭 중 코로나 19의 영향을 따로 분리하여 계산하는 것은 이제 불가능하다.

미디어

프랑스 1위의 미디어 그룹 TF1은 대중의 사용양상 진화에 발맞추는 가운데(재방^(a), 부가 서비스, 살토^(b)) 정보와 오락을 제공함으로써 사회에 긍정적인 영감을 주고자 한다. TF1은 콘텐츠 제작과 디지털 등 새로운 성장 영역에 투자함으로써, 가치사슬 전반에 걸쳐 입지를 강화하였다.



2020년 11월 우슈야아 TV에서 방송된 다큐멘터리 <고래와 거북이가 보여 주는 길(Quand baleines et tortues nous montrent le chemin)>

팬더믹 위기로 텔레비전에 대한 프랑스 국민들의 관심이 집중 조명되었다. 봉쇄 기간 중 시청 시간이 큰 폭으로 증가하였으며, 봉쇄 조치가 해제된 이후에도 이 현상이 지속되었다. 이러한 상황에서 TF1은 다음과 같은 목표를 재천명하였다:

공중파 방송 모델 변화의 지속적 추구

- MYTF1 플랫폼 및 주문형 비디오 서비스 살토를 활용하여, "본방 외"^(c) 시청 및 모바일 시청 양상에 맞도록 콘텐츠의 접근성을 진화시킨다.
- 부가 콘텐츠와 서비스를 현금화한다.
- 미디어의 컨버전스를 미리 예측하여 혁신적인 상품 라인업을 제공한다.

제작 부문의 입지 공고화 및 디지털 부문의 가속화

TF1은 제작 부분에서는 자타가 공인하는 전문성을 갖춘 뉴웬을 기반으로 사업을 펼치고 있다. 고객의 다각화와 2019년 드 멘센(벨기에)과 릴 윈(캐나다) 인수 이후 국제부문의 지속적 발전에 힘입어

2020년 뉴웬의 수주잔량은 높은 수준을 유지하였다.

디지털의 경우 TF1은 유니파이를 활용하여 다음과 같은 서비스를 제공한다:

- 활발한 커뮤니티 활동을 갖춘 유명 브랜드(마르미통, 오페미닝 등)를 통해 웹 콘텐츠를 보완하는 서비스 라인업을 제공한다.
- 또한 성장가도를 걷고 있는 디지털 광고 시장에서 다시금 가치를 높이기 위해, 특히 광고사 유니파이 애드버타이징 출범을 통해 광고주에 대한 서비스 라인업을 강화한다.

TF1은 또한 자체 탄소발자국을 줄이고 시청자들에게 환경 문제를 널리 알리겠다고 약속한다(영문 연례보고서 전문 p. 30-31 참고).

(a) 재방송용 텔레비전
(b) TF1, 프랑스 텔레비전, M6가 창립하여 2020년 10월 20일 서비스를 개시한 살토는 가입을 기반으로 주문형 비디오 서비스를 제공하는 OTT(Over-The-Top) 플랫폼이다.
(c) 본방송을 시간대에 따라 시청하는 소비방식에서 본방송과 상관없이 프로그램을 시청하는 소비방식으로의 변화를 지칭한다. 재방 서비스나 주문형 비디오 서비스 등을 통하여 시청자가 동영상 소비의 주체가 되는 것이다.

사업 우선순위

- 동영상 소비 패턴 진화에 발맞추고, 이러한 새로운 사용을 현금화한다.
- 특히 국제부문에서 뉴웬의 발전을 지속적으로 추구한다.
- 유니파이의 순조로운 통합을 완수하고, TF1의 다른 사업활동과의 시너지를 창출하며, 수익을 제고한다.

통신

프랑스의 주요 통신사 부이그 텔레콤은 25년 전부터 보다 풍요롭고 강력한 디지털 라이프를 위한 최고의 기술을 제공해 왔다. 2500만 명의 고객^(a)이 부이그 텔레콤의 네트워크와 상품 라인업을 통해 가까운 이들과 연결되어 있다. 책임감을 갖고 실천하는 기업 부이그 텔레콤은 사업으로 인한 각종 영향을 철저히 관리하는 가운데 모든 이들이 최고의 디지털 서비스에 쉽게 접근할 수 있도록 한다.



2020년 봄 부이그 텔레콤 매장의 고객 응대

부이그 텔레콤은 새로운 <야망 2026(Ambition 2026)> 전략을 통하여 전망 좋은 프랑스 시장에서 성장에 박차를 가하고 있다. 2026년까지 제2위 모바일 사업자, 그리고 주요 광통신 사업자가 되는 것이 목표이다. 2026년까지의 재무 목표는 다음과 같다:

- 서비스 매출액 70억 유로 이상
- 임대료 감소 EBITDA 약 25% 유로, 임대료 감소 EBITDA율 약 35%
- 잉여 현금흐름^(b) 약 6억 유로.

<야망 2026(Ambition 2026)>은 다음 3대 목표로 이루어져 있다:

제2위 모바일 사업자로 부상

부이그 텔레콤은 프랑스 시장에서 고객이 제2위 모바일 사업자로 여기는 기업이 되고자 한다. 부이그 텔레콤은 2020년 12월 EIT(Euro-Information Telecom) 인수로 시장점유율 3위에 올랐으며, 보유하고 있는 브랜드, 4,200개의 신용금고 및 은행 지점을 추가적인 판매망으로 활용할 수 있게 한 크레디 뮈튀엘-CIC와의 오랜 파트너십, 그리고 커버리지와 주파수 스펙트럼을 확대함으로써 더욱 공고해진 네트워크

품질 2위^(c)의 입지를 충분히 활용하여, 목표 달성을 추진할 것이다.

FTTH^(d) 고객 300만 명 추가 확보

부이그 텔레콤은 강한 수요 증가에 맞춰 광케이블 전개를 가속화하고 있다. 고객 300만 명 추가 확보를 위해, 자체 투자 및 파트너를 동원하여 FTTH 커버리지를 두 배(2020년 1770만 개통 회선에서 2026년 3500만 개통 회선으로)로 확장할 계획이다.

유선 BtoB 시장 점유율 2배로 확장, 유선 도매 시장^(e) 진출

기업 시장에서 3위를 점하고 있는 부이그 텔레콤은 특히 유선 부문에서 성장을 가속화하고자 한다. 부이그 텔레콤의 강점은 BtoB 고객 서비스의 기준으로 여겨지는 입지, 다중 채널 유통망, 기업 대상 광케이블 인프라의 현금화 등이다. 한편 유선 도매 서비스도 개발하고 있다.

부이그 텔레콤은 또한 강한 의지를 가지고 환경 보호 정책을 추진하고 있다 (영문 연례보고서 전문 p. 30-31 참고).

2020년 주요 지표

9,550명
직원

64.38억 유로
매출액^(f)

15.02억 유로
임대료 감소 EBITDA^(g)

30.7%
임대료 감소 EBITDA율^(h)

2500만 명^(a)
고객수

+ 500개
프랑스의 부이그 텔레콤 매장 수

3,900명
고객 상담원 및 판매원 수

(a) EIT 포함
(b) 사업 활동 관련 운전자금 소요 변동분 및 5G 주파수 관련 항목을 제외하고 계산
(c) 2020년 12월 ARCEP(프랑스 통신우정규제청) 조사
(d) 집안까지 광케이블이(FTTH, Fibre-To-The-Home)
(e) 전자 통신 사업자에게 "도매로 판매하는" 시장
(f) 2020년 상반기 코로나 19의 영향은 7000만 유로로 추산된다. 그 이후 사업이 재개된 것을 감안할 때, 2020년 하반기의 실적 변동폭 중 코로나 19의 영향을 따로 분리하여 계산하는 것은 이제 불가능하다.
(g) 리스부채에 대한 이자 비용을 감소하고 (i) 유무형 감가상각배정액 및 자산상각비 (ii) 준비금 및 기타 자산상각비 (iii) 지배권 획득이나 상실로 인한 효과를 감안한 경상영업이익을 말한다.
(h) 서비스 매출액 대비 임대료 감소 EBITDA율

사업 우선순위

- 2021년 말까지 전국적 5G 커버리지를 제공한다.
- 대안 통신사업자 EIT(유로-인포메이션 텔레콤) 및 그 고객 210만 명을 통합한다.
- 2026년까지 일반 고객 300만 명을 추가 확보하기 위해 FTTH 판매를 가속화한다.
- 2026년까지 BtoB 유선 시장점유율을 5포인트 증가시킨다.

(a) 2020년 상반기 코로나 19의 영향은 매출액 2억 5000만 유로, 경상영업이익 1억 유로로 추산된다. 그 이후 사업이 재개된 것을 감안할 때, 2020년 하반기의 실적 변동폭 중 코로나 19의 영향을 따로 분리하여 계산하는 것은 이제 불가능하다.

(b) 출처: 미디어메트리 - 구매를 책임지는 50세 이하의 여성 시청자

(c) 100만 유로 이상의 프로젝트

부이그 그룹의 건설부문은 도시와
지자체들이 탈탄소 교통망을
개발하도록 돕는다.

사진은 생-자크-게테(북동쪽)와
세송-비아실바(남서쪽)를 잇는 렌의
지하철 B선 시공 현장

3

부이그의 지배구조

부이그 그룹은 안정적인 지배구조를 바탕으로 장기적인
가치 창출 전략을 펼치고 있다. 부이그의 기업문화,
주주구조, 사업부문의 다양성을 반영하는 지배구조는
신뢰와 자율성의 원칙, 그리고 본사와 사업부문 간의
대화를 중시하는 구조이다.

장기적 비전을 뒷받침하는 부이그 그룹의 이사회

이사회의 구성

2021년 2월 18일 기준



● Martin Bouygues
회장



● Olivier Bouygues



● Edward Bouygues
SCDM 상임 대표



● Cyril Bouygues
SCDM Participations 상임 대표



● Clara Gaymard



● Anne-Marie Idrac



● Colette Lewiner



● Benoît Maes



● Rose-Marie
Van Lerberghe



● Alexandre de Rothschild



● Bernard Allain



● Béatrice Besombes



● Raphaëlle Deflesselle



● Michèle Vilain

- SCDM 그룹 멤버
- 독립 이사
- 비독립 사외 이사
- 사원 대표 이사
- 우리사주 대표 이사

50%

독립 이사^(a)

50%

여성 이사^(b)

8.9년

이사의 평균
근속 기간

58세

이사의 평균 연령

다양하고 상호보완적인
경력과 역량

부문별 역량



전문 역량



(a) 사원 대표 이사 및 우리사주 대표 이사 제외
(b) 사원 대표 이사 제외
(c) 서비스(상하수도, 전기, 기타 공공 서비스)

경영진

부이그 그룹의 최고경영위원회는 그룹 내에서 풍부한 경험을 쌓아온 본사 및 각 사업부문의 경영진으로 구성되어 있다. 본사가 결정한 큰 방향에 맞추어 각 사업부문은 사업전략을 수립한다. 각 부문이 경영에 있어 높은 자율성을 누리면서 그룹이 당면한 주요 도전과제에 부응하는 구조이다. 본사와 각 사업부문 사이의 정기적이고 건설적인 대화를 통해 최고위층에서 정책 통일과 조정이 가능하다.

최고경영위원회

2021년 2월 18일 기준

부이그 주식회사:

그룹의 5대 사업부문 이사회에 본사의 대표성이 매우 높다. 본사는 이러한 방식으로 각 사업부문의 전략과 중요 결정에 참여한다.



Olivier Roussat
대표이사



Edward Bouygues
통신 개발, 기업의 사회적 책임,
혁신 총괄
부대표이사



Pascal Grangé
부대표이사
재무본부장



Jean-Manuel Soussan
인사 총괄
부대표이사

사업부문 경영진:

사업부문 경영자는 부이그 이사회에 참여한다.



Philippe Bonnave^(a)
부이그 건설 회장



Pascal Minault^(b)
부이그 부동산 회장



Frédéric Gardès
콜라스 회장



Gilles Pélisson
TF1 회장



Richard Viel
부이그 텔레콤 회장



본사의 경우와 마찬가지로 각종 위원회(감사위원회, 윤리위원회, 급여위원회 등)가 각 사업부문의 이사회를 보좌하며, 이사회가 양질의 업무를 수행하도록 돕는다.

(a) 2021년 8월, Pascal Minault는 정년퇴직하는 Philippe Bonnave의 후임으로 부이그 건설의 회장직을 맡을 것이다.
(b) 2021년 2월 19일부터 Bernard Mounier는 Pascal Minault의 후임으로 부이그 부동산의 회장직을 맡을 것이다.

부이그의 종합적 성과

인적 자본	2018 ^(a)	2019	2020	경영자의 급여에 반영		SDG*
				2020	2021	
산업재해 발생률	5.2	4.9	5.1	■	●	8
부서장 및 상급 직급 직원 중 여성의 비중	19.7%	20%	20.7%		●	5
교육을 받은 직원 수	66,903	83,612	80,165			8
장애를 가진 직원 수	1,918	1,860	1,927			8

경제적 자본 단위: 백만 유로						
매출액	35,555	37,929	34,694			9 - 11
경상영업이익	1,564	1,676	1,222	■	●	
그룹 지분 순이익	1,308	1,184	696	■	●	
순부채	3,612	2,222	1,981	■	●	
투자 자본 수익률(ROCE)	9%	8%	6%		●	
주가 추이^(b)	- 8%	+ 20.9%	- 11.2%	■	●	

천연 자본						
탄소 배출 단위: 이산화탄소 백만 톤 등가치	17	17.4	15.9		●	13
탄소집약도 단위: 이산화탄소 1톤 등가치/매출액 백만 유로	502	486	461		●	13
CDP의 <기후 변화> 평가 점수	A	A-	A-			13
콜라스의 채석장과 자갈 채취장 중 생물다양성 조치를 취하고 있는 사업장 비중	51%	52%	44%			15

- 성과급의 성과 기준 또는 조건
- 2021년 급여정책의 성과 기준 및 조건에 감안되는 분야
- (a) 2018년 재무지표는 IFRS 16 기준 적용의 영향을 재처리한 수치이다.
- (b) 해당 연도 1월 1일과 12월 31일 사이 장 마감 후 주가의 변화 추이.

(*) 부이그는 UN의 지속가능발전 목표(SDG) 달성에 참여하기로 약속한다. 이러한 도전 과제는 부이그 사업부문의 핵심적 요소와 직접적 연관이 있으므로, 부이그 그룹은 이 다섯 가지 목표를 위해 집중적으로 노력하고 있다.



통합 연례보고서에 대하여

통합 연례보고서는 부이그 그룹의 투자자와 우리사주, 전직원, 모든 이해당사자들을 위한 문서이다.

목적: 부이그 그룹, 당면 과제, 사업부분 및 장기적인 가치 - 재정적 가치 및 비재정적 가치 - 창출 전략을 소개하기 위한 문서이다.

방법론: IIRC^(a)가 제안하는 기준을 참고하여 작성된 통합 연례보고서

(a) 국제통합보고위원회(International Integrated Reporting Council)

(본 문서는 개요본)는 그룹의 최고경영진, 그리고 본사 및 5대 사업부문의 여러 부서 직원들의 협업의 결과물이다.

범위: 이 문서는 2020년도 사업에 대한 문서이다. 지표의 방법론과 범위는 2021년 3월 18일 발간될 표준등록문서(URD)에 상세히 설명되어 있다.

주요 변경 사항: 네 번째로 발간되는 이 통합 연례보고서는 부이그의 사업

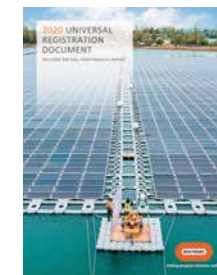
모델 및 그룹과 사업부문의 기후 전략을 상세하게 소개하고 있다.

질문이나 의견 제시를 위한 연락처:



rapport.integre@bouygues.com

부이그 그룹의 발간물들



표준등록문서(URD)

전년도 경제, 재무, 회계, 사회, 환경, 기업, 법무 정보(법으로 규정한 정보)를 담은 문서이다. 매년 프랑스 금융시장감독청(AMF)에 제출한다.



통합 연례보고서

통합 연례보고서 전문은 bouygues.com에서 다운로드할 수 있다. 영어, 독어 버전도 있다.



투자자용 안내서

부이그 그룹의 실적, 전략, 전망을 설명하는 문서.



BOUYGUES.COM 웹사이트와 소셜 네트워크

부이그 그룹의 모든 뉴스, 정보, 발간물 및 구인 정보 제공.



스캔용 QR 코드
(특정 어플리케이션과 인터넷 연결 필요)

BOUYGUES GROUP

부이그 그룹

32 avenue Hoche

F-75378 Paris cedex 08

전화: +33 (0)1 44 20 10 00

bouygues.com

트위터: @GroupeBouygues



BOUYGUES CONSTRUCTION

부이그 건설

채린저

1 avenue Eugène Freyssinet – Guyancourt

F-78061 Saint-Quentin-en-Yvelines cedex

전화: +33 (0)1 30 60 33 00

bouygues-construction.com

트위터: @Bouygues_C

BOUYGUES IMMOBILIER

부이그 부동산

3 boulevard Gallieni

F-92445 Issy-les-Moulineaux cedex

전화: +33 (0)1 55 38 25 25

bouygues-immobilier-corporate.com

트위터: @Bouygues_Immo

COLAS

콜라스

1 rue du Colonel Pierre Avia

F-75015 Paris

전화: +33 (0)1 47 61 75 00

colas.com

트위터: @GroupeColas

TF1

1 quai du Point du jour

F-92656 Boulogne-Billancourt cedex

전화: +33 (0)1 41 41 12 34

groupe-tf1.fr

트위터: @GroupeTF1

BOUYGUES TELECOM

부이그 텔레콤

37-39 rue Boissière

F-75116 Paris

전화: +33 (0)1 39 26 60 33

corporate.bouyguestelecom.fr

트위터: @bouyguestelecom

주주 및 투자자용 연락처

Karine Adam Gruson

투자자 서비스 담당 이사

전화: +33 (0)1 44 20 10 79

investors@bouygues.com

증권부서용 연락처

Gaëlle Pinçon – Marie-Caroline Thabuy

전화: +33 (0)1 44 20 10 61/11 07

servicetitres.actionnaires@bouygues.com

부이그 그룹 홍보부

전화: +33 (0)1 44 20 12 01

(언론 홍보부)

presse@bouygues.com



2021년 2월 • 부이그 그룹 • 번역: 고은경 • 디자인 및 제작: TERRE DE SIENNE • 인쇄: DEJA LINK(세느-생-드니 지방)

참고: 본 보고서에 게재된 일부 사진은 마스크 착용 의무 등이 적용되지 않던 코로나 19 위기 발생 이전에 촬영되었습니다.

사진 출처: 부이그 텔레콤(p. 5), Y. Chanoit(p. 16), C. Chevalin/TF1(p. 5), J. Cresp(표지, 표지 3면), A. Da Silva(p. 22-23), diff. Kommunikation AG(p. 17), S. Duparc(p. 20-21), SO Dupont Renoux(p. 5), A. Février(p. 2-3, 9, 19, 22-23, 24), C. Fouquin(p. 16), D. Giannelli(표지 2면), N. Grosmond(p. 10-11), J.-F. Labat(p. 22-23), N. Lascourrèges(p. 16), S. Loubaton/Capa Pictures(p. 1, p. 14, p. 22-23), J. Lutt/Capa Pictures(p. 22-23), TEC Production(p. 18). 건축사무소: Atelier 5(p.17), Linkcity/Valode & Pistre Architectes(p. 10-11), Tadao Ando Architect & Associates, NeM/Niney et Marca architectes, Pierre-Antoine Gatier(p. 24)

