

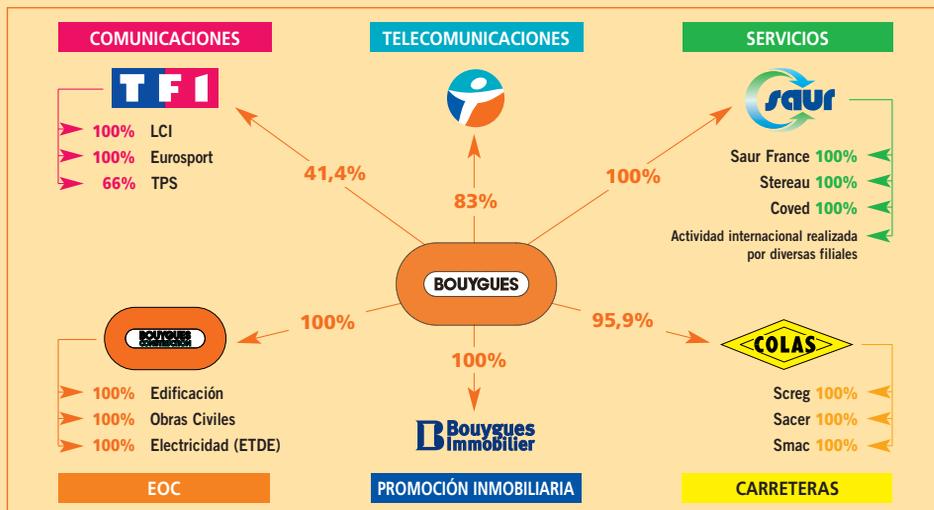
BOUYGUES

Síntesis **2003**



BOUYGUES

Organigrama simplificado del Grupo



Ventajas de Bouygues

- ▶ Una cultura empresarial original y fuerte, compartida por todas las sociedades del Grupo, en todos sus sectores de actividad.
- ▶ Un sólido posicionamiento en mercados que ofrecen un gran potencial de nuevos desarrollos. El Grupo se apoya en su saber hacer y su fuerza de innovación.
- ▶ Una situación financiera sana, con un bajo endeudamiento y una gran capacidad para generar importantes cash-flows.
- ▶ Tres actividades del Grupo (construcción, TF1 y Bouygues Telecom) realizan cerca de 200 M€ de resultado neto cada una.

Hechos destacados 2003

Grupo

- ▶ Gran aumento de los resultados: aumento del 41% del resultado neto.
- ▶ Fuerte mejora de la tesorería, pese a las cuantiosas inversiones realizadas durante el ejercicio.

Telecomunicaciones-Comunicaciones

- ▶ Aumento de la participación de Bouygues en el capital de Bouygues Telecom. Bouygues controla actualmente el 83% del capital.
- ▶ Gran éxito de la oferta multimedia móvil i-mode™ de Bouygues Telecom: 500.000 abonados a finales de 2003.

- ▶ TF1: mejora de los márgenes y mantenimiento del liderazgo de su índice de audiencia.

Servicios

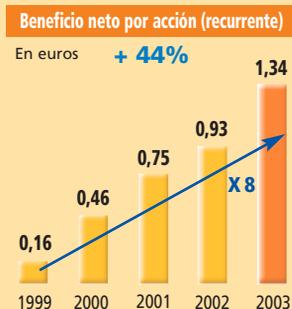
- ▶ Venta de Saur Water Services. Saur reorganizó su cartera de actividades en el extranjero.

Actividades de construcción

- ▶ Se confirma la recuperación de Bouygues Construction.
- ▶ Colas: los resultados se estabilizan en un alto nivel.
- ▶ Fuerte actividad comercial de Bouygues Immobilier.



* propuesto a la JG del 22 de abril de 2004



Cifra de negocios

21.822 M€ - 2%

Resultado de explotación

1.238 M€ + 17%

Resultado neto

450 M€ + 41%*

*sin incluir la plusvalía Bouygues Offshore



Excelentes resultados en 2003 que preparan el futuro

Gran aumento de los resultados. En 2003 cosechamos los frutos de las cuantiosas inversiones –4.800 millones de euros– realizadas por Bouygues desde 1999 para reforzar su participación en el capital de varias filiales, principalmente en Bouygues Telecom, Colas y TPS a través de TF1. Estas inversiones generaron un aumento significativo de nuestros resultados, que deberá continuar durante el ejercicio. Sólo en el año 2003, el resultado neto del Grupo aumentó un 41%, sin

incluir la plusvalía en concepto de la venta de Bouygues Offshore en 2002. Todas las sociedades del Grupo contribuyeron a estos excelentes resultados.

Una excelente situación financiera. La tesorería del Grupo, que permite evaluar objetivamente la solidez de las cuentas mejor que cualquier otro elemento, nunca había sido tan buena. En efecto, la tesorería aumentó 400 millones de euros en 2003, pese a la importancia de las inversiones (1.100 millones de euros) realizadas en el año para incrementar la participación de Bouygues en el sector de las telecomunicaciones. Este resultado se debe a la mejora de la tesorería de todas nuestras sociedades sin excepción, incluyendo a Bouygues Immobilier cuya tesorería ha sido positiva por tercer año consecutivo, lo que es excepcional para un promotor inmobiliario.

Previsión de buenos resultados para el 2004. 2003 representa una excelente preparación para los resultados que podemos esperar en el 2004. Nuestras carteras de pedidos han alcanzado un nivel récord, tanto en el sector EOC (Edificación y Obras Civiles) como en el de las carreteras, y las operaciones tratadas son de calidad. La situación de Bouygues Construction ya se ha saneado gracias a una importante labor de rigor y reorganización. Los resultados de TF1 también mejoraron sensiblemente durante el ejercicio 2003 gracias al desarrollo de la cadena TF1 propiamente dicha, pero también a la estrategia de diversificación adoptada, que comienza a dar frutos. En Bouygues Telecom, la adopción del estándar i-mode™ desarrollado por NTT DoCoMo, líder mundial del sector multimedia móvil, ha tenido un gran éxito, pues más de 570.000 clientes se han abonado a este nuevo servicio.

El grupo Bouygues es fiel a sus valores, que son la base de su éxito y su desarrollo desde hace más de 50 años. Estos valores expresan un comportamiento de empresario, prudente en sus decisiones, creativo en sus propuestas y responsable en sus compromisos, pues nuestra prioridad es la satisfacción de nuestros clientes, condición sine qua non de la satisfacción de nuestros accionistas. Su confianza depende de la capacidad de nuestros equipos para trabajar armoniosamente con el fin de satisfacer óptimamente sus expectativas. La fuerza del grupo Bouygues reside en esta fuerte cultura empresarial, compartida por todas sus sociedades.

24 de febrero de 2004

Martin Bouygues
Presidente Director General

Ratio de endeudamiento
45%

Capacidad de autofinanciación
2.073 M€ + 21%

Cash-flow libre
1.363 M€ + 48%

Fuerte dinámica de **incremento de los resultados**

En millones de euros

2003 ha sido un año excelente para el grupo Bouygues. Con una cifra de negocios estable con perímetro comparable, el resultado de explotación aumentó un 17% y el resultado neto un 41% (sin incluir la plusvalía en concepto de la venta de Bouygues Offshore en 2002).

La estructura financiera se reforzó durante el ejercicio con un ratio de endeudamiento del 45% frente a un 50% en 2002. La capacidad de autofinanciación aumentó un 21%. La deuda neta se elevó a 2.800 millones de euros, lo que corresponde a una disminución de 415 millones de euros, pese a la adquisición del 16% de capital de Bouygues Telecom por 1.100 millones de euros.

El fuerte incremento de los resultados de Bouygues Telecom, TF1 y Colas desde hace varios años permitió a cada una de estas sociedades realizar en 2003 un resultado neto de cerca de 200 millones de euros: 201 millones de euros para Bouygues Telecom, 192 millones de euros para TF1 y 204 millones de euros para Colas.

La recuperación de Bouygues Construction se confirma con un resultado neto de 32 millones de euros.

Cuenta de resultados consolidada		
	2002	2003
Cifra de negocios	22.247	21.822
Resultado de explotación	1.058	1.238
Ingresos y gastos financieros	(291)	(219)
Resultado de las actividades ordinarias de las sociedades integradas	767	1.019
Ingresos y gastos extraordinarios	368	(14)
Impuestos sobre los beneficios	(316)	(380)
Resultado neto de las sociedades integradas	819	625
Resultado neto de las sociedades puestas en equivalencia	52	43
Dotación para amortizaciones de las diferencias de adquisición	(42)	(42)
Resultado neto consolidado	829	626
Intereses minoritarios	(163)	(176)
Resultado neto consolidado atribuible al Grupo	666	450

Balance consolidado (al 31 de diciembre)		
ACTIVO	2002	2003
Activo fijo	12.357	11.983
Existencias, programas y derechos de difusión	1.778	1.874
Créditos de explotación y varios	8.742	8.596
Activo circulante	10.520	10.470
Tesorería	1.906	2.616
Total activo	24.783	25.069
PASIVO		
Fondos propios atribuibles al Grupo	5.011	5.131
Intereses minoritarios	1.024	894
Otros fondos propios	344	167
Capitales propios y otros fondos propios	6.379	6.192
Provisiones para riesgos y gastos	1.882	1.896
Deudas financieras	4.825	5.160
Capitales permanentes	13.086	13.248
Pasivo circulante	11.415	11.579
Créditos bancarios corrientes y saldos bancarios acreedores	282	242
Total pasivo	24.783	25.069

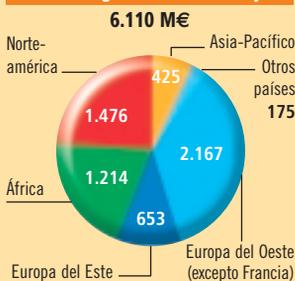
Cuadro de financiación consolidado en flujos de tesorería		
	2002	2003
A - Operaciones relacionadas con la actividad		
Capacidad de autofinanciación	1.713	2.073
Variación de la necesidad de fondos de maniobra	438	239
Tesorería procedente de la actividad	2.151	2.312
B - Operaciones de inversión		
Inversiones netas	(2.867)	(1.573)
Otras operaciones de inversión	67	80
Tesorería asignada a las inversiones	(2.800)	(1.653)
C - Operaciones de financiación		
Pago de dividendos en el ejercicio	(229)	(213)
Otras operaciones de financiación	562	310
Tesorería resultante de la financiación	333	97
D - Variación de los tipos de conversión	(17)	(6)
Variaciones de tesorería (A + B + C + D)	(333)	750
Tesorería al inicio del periodo	1.957	1.624
Tesorería al final del periodo	1.624	2.374

Principales indicadores (en M€)

Cifra de negocios: - 2%



Cifra de negocios en el extranjero



Resultado de explotación: + 17%



Resultado de las actividades

ordinarias: + 33%



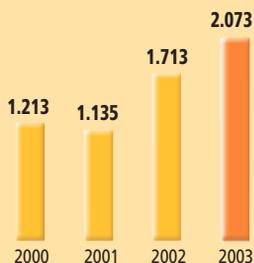
Resultado neto: - 32%



Resultado neto recurrente: + 41%



Capacidad de autofinanciación: + 21%



Cash-flow libre: + 48%



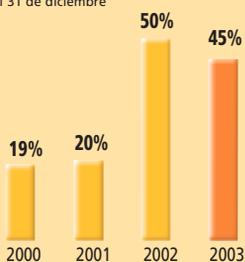
Endeudamiento neto: - 13%

al 31 de diciembre



Ratio de endeudamiento

al 31 de diciembre



Evolución bursátil 2003



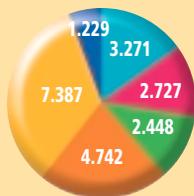
Contribución por sector de actividad (en M€)

La cifra de negocios de Bouygues Telecom aumentó un 12%, al igual que la cifra de negocios neta de la red que se elevó a 2.995 M€. El éxito del posicionamiento de Bouygues Telecom en los segmentos de mercado de fuerte valor y de su oferta multimedia móvil i-mode se confirma. TF1 registra un aumento del 5% de su cifra de negocios y del 2,4% de los ingresos publicitarios. Las actividades de diversificación siguen desarrollándose gracias principalmente a TPS y TF1 Vidéo.

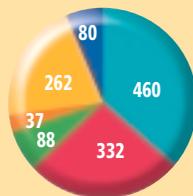
La disminución del 3% de la cifra de negocios de Saur se debe a la reorganización de su cartera de actividades en el extranjero (venta de Saur Water Services) y a la contracción de la actividad en Costa de Marfil. En Francia, la cifra de negocios aumentó un 2%.

La disminución de la cifra de negocios de Bouygues Construction (- 14%) se debe principalmente a la venta de Bouygues Offshore. Excluyendo esta venta, la disminución habría sido del 4%, con un - 14% en el extranjero y + 6% en Francia. La cifra de negocios de Colas permaneció estable, con un aumento del 4% en Francia y una disminución del 5% en el extranjero. Excluyendo los efectos de cambio, el aumento habría sido del 4%. La cifra de negocios de Bouygues Immobilier disminuyó un 4%, debido a la reducción de la actividad inmobiliario de empresa (- 24%). El crecimiento de la actividad viviendas sigue siendo sostenido (+ 17%).

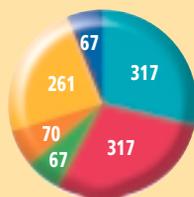
Cifra de negocios



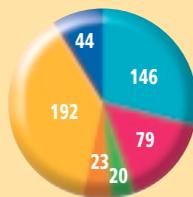
Resultado de explotación



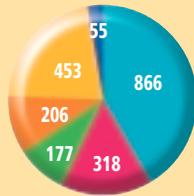
Resultado de las actividades ordinarias



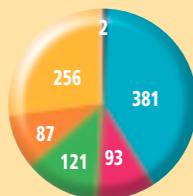
Resultado neto atribuible al Grupo



Capacidad de autofinanciación



Inversiones netas de explotación



- ▶ Bouygues Telecom
- ▶ TF1
- ▶ Saur

- ▶ Bouygues Construction
- ▶ Colas
- ▶ Bouygues Immobilier

Objetivos 2004 (en M€)

Cifra de negocios (o)

Variaciones con perímetro comparable

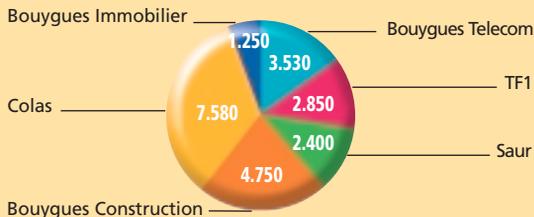
22.380 M€ (+ 3%)

6.060 M€ (- 1%)
extranjero

Resultado neto

Aumento significativo de los resultados

Cifra de negocios por sociedad (o)



Nuestros colaboradores, un valor fuerte

La cultura del grupo Bouygues, caracterizada por la primacía dada a sus colaboradores, se basa en valores esenciales que son el espíritu de equipo, la responsabilización, la ética y el respeto.

Captar los talentos

Con más de 7.900 colaboradores contratados en Francia en 2003 (+ 4,6%), Bouygues sigue siendo un actor dinámico del empleo pese a una coyuntura difícil. Para sus nuevos colaboradores –cerca del 70% de ellos tienen menos de 30 años– Bouygues organiza jornadas de bienvenida dirigidas por los managers de las seis actividades, con el fin de presentarles la historia y los valores del Grupo. En 2003, unos mil ejecutivos participaron en estas jornadas. Por otra parte, cada mes se organiza un almuerzo durante el cual unos veinte ejecutivos pueden dialogar libremente con Martin Bouygues.

Desarrollar las competencias

Los gastos de formación del Grupo en Francia aumentaron un 3% elevándose a 71 M€, lo que representa el 3,7% de la masa salarial sin las cargas. Las filiales organizan cursillos de formación técnicos y de gestión para sus colaboradores. Colas se comprometió con el sindicato profesional USIRF a participar en la creación y la implementación en 2003 del Certificado de Cualificación Profesional de vías y redes diversas, destinado a sancionar por un diploma las competencias adquiridas por los operarios gracias a la formación interna. Por otra parte, un ciclo internacional organizado conjuntamente por Bouygues y el INSEAD ofrece cada año a 25 managers del Grupo la posibilidad de participar en Francia y Norteamérica en un cursillo de gestión.

Asociar a los colaboradores al éxito del Grupo

Bouygues considera prioritaria su política de remuneración individualizada en función de la profesionalidad, la eficiencia y el potencial de cada colaborador. Además, a finales de 2003, los colaboradores del Grupo controlaban el 11% del capital de Bouygues y el 16% de los derechos de voto, por lo que Bouygues se sitúa en el 1º puesto de las sociedades del CAC 40 por el porcentaje de participación de sus empleados en el capital.

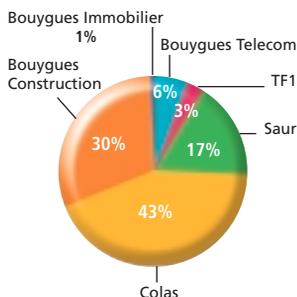
Compagnons du Minorange

Creada en 1963 en el sector EOC, la orden de "Compagnons du Minorange" celebró sus 40 años en 2003. Promoviendo en las obras los valores profesionales, morales, humanos, y el amor por el trabajo bien ejecutado, la orden se ha desarrollado en base a los mismos principios en otras sociedades del Grupo (Colas, Saur). Actualmente, 1.772 oficiales-compañeros están repartidos en 22 gremios, algunos de ellos creados en el extranjero, principalmente en África.

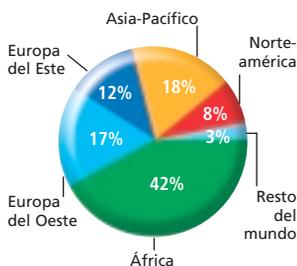


Al 31 de diciembre de 2003

124.300 colaboradores: + 3,1%

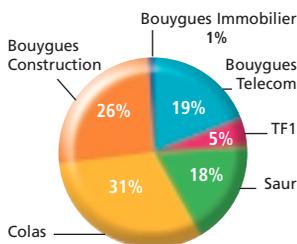


55.900 en el extranjero: + 4,7%

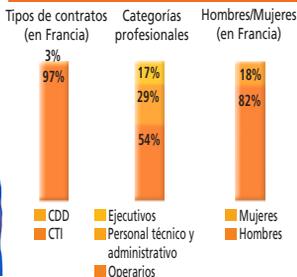


Colaboradores contratados

7.900 en Francia: + 4,6%



Distribución de la plantilla



Medio ambiente y sociedad: sentido de **responsabilidad**

Con una fuerte cultura de empresario, caracterizada por el sentido de responsabilidad, el grupo Bouygues da prioridad a un enfoque pragmático de mejora destinado a preservar el medio ambiente y a respaldar el desarrollo económico y social.



Para todos los temas relacionados con la información social y medioambiental se ha redactado un informe detallado, presentado en el documento de referencia de 2003.

Medio ambiente

Economizar los recursos naturales. Bouygues Telecom, TF1 y Saur emprendieron un programa de seguimiento del consumo de energía e implementaron planes de ahorro. Colas ha desarrollado varios procedimientos de reciclaje de firmes que permiten reducir el con-

sumo de nuevos materiales. Bouygues Construction y Bouygues Immobilier han desarrollado sólidas competencias en el campo de la realización de edificios de Alta Calidad Medioambiental (ACM), una marca destinada en particular a reducir el consumo de agua y energía de los edificios.

Integrarse en el marco de vida consiste, para Bouygues Telecom, en esforzarse por mejorar constantemente la integración visual de las

instalaciones de telecomunicaciones. Para las sociedades de construcción, también consiste en respetar a los habitantes de las zonas aledañas: Bouygues Construction estudia de forma cada vez más sistemática los planes de circulación con las corporaciones públicas locales para reducir las perturbaciones en las zonas cercanas a sus obras.

Gestionar los residuos y los vertidos. En Saur, en Francia, el 67% de las 65.000 toneladas de fangos de depuración de calidad agronómica suficiente se tratan para ser utilizados en agricultura. En Francia, los protocolos firmados por Colas con empresas de servicios externas permiten clasificar y tratar residuos industriales especiales procedentes de los talleres: en 2003 se trataron 379 toneladas, lo que representa un aumento del 34%.

Certificar. Las sociedades del Grupo más preocupadas por los problemas medioambientales emprendieron un enfoque progresivo y resuelto de certificación ISO 14001. Colas, que a finales de 2003 había obtenido 43 certificados en Francia (23 a finales de 2002), se ha marcado el objetivo de obtener rápidamente la certificación sistemática de todas sus actividades industriales.



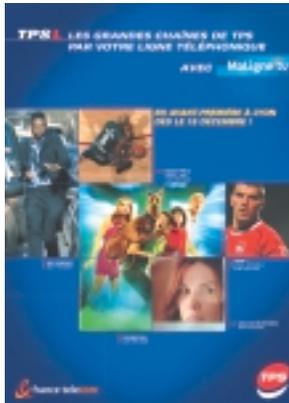
Esta política medioambiental se está generalizando igualmente en el extranjero. Varias sociedades de Bouygues Construction también emprendieron este proceso de certificación medioambiental. Por ejemplo, en 2003, Bouygues TP fue una de las primeras grandes empresas de EOC de Francia que obtuvo la triple certificación ISO 14001 - ISO 9001 (calidad) - OHSAS 18001 (seguridad). Saur ha emprendido la implementación progresiva de sistemas de gestión medioambiental, lo que conducirá a medio plazo a la certificación ISO 14001 de todas sus actividades en Francia y en el extranjero.

Investigación e innovación

Innovar para el medio ambiente.

Saur ha desarrollado varios procedimientos destinados a tratar y valorizar los fangos de las estaciones depuradoras y trabaja en dos campos principalmente, la valorización de los fangos de las estaciones por compostaje con residuos verdes y el secado solar de los fangos. Desde hace varios años, el medio ambiente es también una de las principales orientaciones de la investigación y desarrollo de Colas con el desarrollo de productos y sustancias no contaminantes, productos reciclados o técnicas que permiten ahorrar energía. Así, en 2003, Colas desarrolló un ligante revolucionario sin betún de origen totalmente vegetal.

Innovar para el bienestar. Proteger la salud y mejorar la seguridad y el confort de los consumidores, de los habitantes de las zonas aledañas y de los colaboradores es también un eje de investigación prioritario para las sociedades del Grupo. Por ejemplo, Bouygues Construction desarrolló el "cortapuros", una pequeña máquina sobre orugas controlada a distancia que reemplaza el martillo neumático para ciertos trabajos de renovación. Gracias a esta máquina el trabajo es menos arduo para los empleados y se suprimen



los ruidos superiores a 10 dB, lo que permite limitar las molestias para los habitantes de la zona.

Innovar para mejorar los servicios ofrecidos. En diciembre de 2003, tras un año de pruebas, TPS lanzó TPSL, una plataforma de cadenas por ADSL accesible a través de la línea telefónica clásica. Por otra parte, Bouygues Immobilier creó en 2003 un comité de "Innovación".

El comité reunió cerca de 300 ideas, incluyendo una oferta de alojamiento en red multimedia que se comercializará en 2004.

Sociedad civil

Proveedor de infraestructuras y servicios esenciales a largo plazo, el grupo Bouygues adopta una lógica de relaciones perennes con las corporaciones públicas locales y está

resuelto a mantener un diálogo responsable con la sociedad. A iniciativa de las filiales o de la sociedad dominante Bouygues, se han emprendido numerosas acciones de mecenazgo en el campo humanitario, médico, social y cultural.

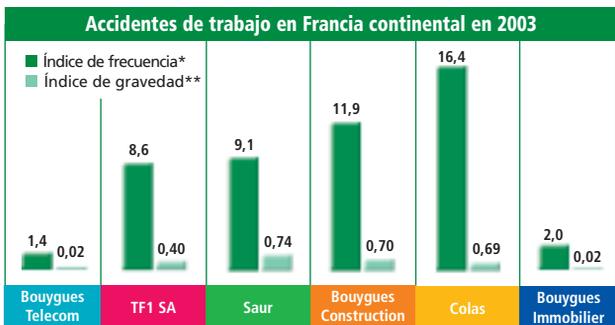


Hospital de Kabul

En 2003, Bouygues se movilizó en particular para la construcción de un hospital infantil en Kabul (Afganistán). La primera fase de las obras se terminará el próximo mes de junio y permitirá inaugurar el hospital en el otoño de 2004.

Seguridad

La seguridad es un eje de trabajo prioritario para Bouygues por lo que, con frecuencia, el Grupo obtiene en Francia mejores estadísticas que las otras sociedades de los mismos sectores de actividad. Debido a la diversidad de las actividades del Grupo y a su nivel de riesgos, los datos consolidados no son significativos y no pueden compararse entre sociedades.



* Número de accidentes de trabajo con baja para un millón de horas trabajadas.

** Número de accidentes de trabajo para mil horas trabajadas.



Bouygues Telecom

Cifra de negocios 2003

3.283 M€ (+ 12%*)

Evitad / Ingresos de servicios

33,4% (frente a 31,5%)

Resultado neto atribuible al Grupo

201 M€ (+ 55%)

Colaboradores

6.900

Cifra de negocios 2004 (o)

3.550 M€ (+ 8%)

* sin incluir la CN pour cuenta de terceros

Hechos destacados

- Enero: **Bouygues adquiere la participación de E.ON** en el capital de Bouygues Telecom, aumentando así su participación al 72,9%.
- Marzo: creación de los planes de telefonía **Référence** e **Intégral**.
- Mayo: lanzamiento del **GSM ampliado** para mejorar la cobertura de la red.
- Junio: implementación de la **portabilidad del número**; obtención del **Trofeo de innovación social de las telecomunicaciones**.
- Julio: firma del convenio para la **cobertura de las "zonas en blanco"**.
- Octubre: **Bouygues incrementa su participación en el capital**.
- Noviembre: **enriquecimiento del i-mode™** (fotos, animaciones, servicios de proximidad); lanzamiento del **iPDA** con Microsoft; los editores y los socios comerciales se dan cita en el **Campus i-mode™**.

Telefonía multimedia móvil

Creada en 1994, Bouygues Telecom se desarrolló rápidamente en el sector particularmente competitivo de la telefonía móvil. Respalda por una cartera de clientes de 6,5 millones en Francia continental, incluyendo 4,2 millones de clientes con planes de telefonía, la empresa aspira a "convertirse en la marca preferida de servicio de comunicación móvil". Su objetivo es brindar una atención y un servicio óptimos a sus clientes.

i-mode™ : un éxito confirmado

 Lanzado en exclusiva en Francia a finales de 2002 por Bouygues Telecom, este servicio internet de bolsillo ha sido adoptado por cerca de 500.000 clientes en un poco más de doce meses. A finales de diciembre de 2003, el 15% de los clientes con un plan de 2 horas y más se habían abonado al i-mode™. Durante el año, más de la tercera parte de los abonados al i-mode™ eran nuevos clientes.

Este éxito se debe principalmente a la ampliación de la gama de

terminales y al enriquecimiento de la oferta de servicios con el lanzamiento de la fotografía, de un catálogo de más de 70 juegos, de aplicaciones Java que permiten consultar información en tiempo real (noticias, bolsa, actualidad deportiva) y servicios de proximidad "Près d'ici".

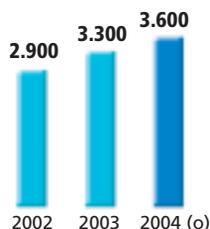
Hoy, los clientes pueden acceder a más de 220 sitios oficiales y a varios miles de sitios independientes. Además, disponen de un e-mail abierto a las mensajerías del mundo entero y a todos los teléfonos multimedia.



- **Fuerte disminución de la deuda neta: - 31%**
- **Nuevo aumento del margen Evitad sobre CN**

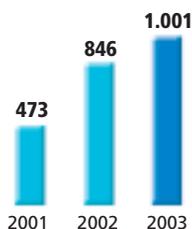
Cifra de negocios

En millones de euros



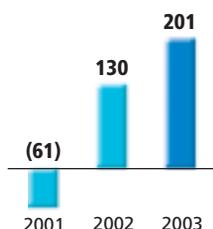
Evitad

En millones de euros



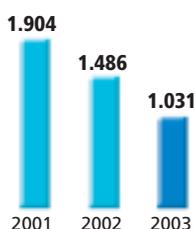
Resultado neto

En millones de euros



Deuda neta

En millones de euros al 31/12

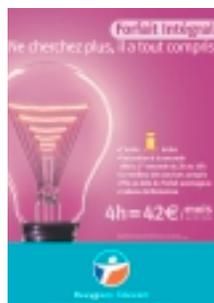


La creatividad comercial

• Planes de telefonía

Bouygues Telecom, primera empresa que propuso la facturación por segundo desde el primer segundo, simplificó en 2003 su gama de planes de telefonía, que se articula en torno a grandes planes (de 2 a 10 h), "Référence" e "Intégral", y a miniplanes destinados a los pequeños consumidores (45 minutos

y 1 h 30 minutos). Asimismo, Super Millennium, una nueva oferta ilimitada particularmente generosa, fue aclamada por el público en 2003.



• Tarjetas prepagadas

Bouygues Telecom generalizó la facturación por segundo a todas las tarjetas desde el mes de enero de 2003. La tarjeta Nomad es actualmente la única tarjeta prepagada de Francia que incluye la facturación por segundo desde el primer segundo, sin sobrecostes. Además, la gama de recargas se amplió. El objetivo era simplificarla y adaptarla mejor a las necesidades de los clientes.

Balance consolidado al 31 de diciembre

ACTIVO (En millones de euros)	2002	2003
ACTIVO FIJO	3.322	3.199
Existencias, prod. y trab. en curso	103	96
Créditos de explotación y varios	1.378	1.283
ACTIVO CIRCULANTE	1.481	1.379
Tesorería	441	303
TOTAL ACTIVO	5.244	4.881
PASIVO (En millones de euros)		
Capital social y reservas	1.350	1.553
Intereses minoritarios	3	-
FONDOS PROPIOS	1.353	1.553
Otros fondos propios	795	767
CAPITALES PROPIOS Y OTROS FONDOS PROPIOS	2.148	2.320
Provisiones para riesgos y gastos	54	36
Deudas financieras	1.842	1.232
CAPITALES PERMANENTES	4.044	3.589
PASIVO CIRCULANTE	1.115	1.190
Créditos bancarios corrientes y saldos bancarios acreedores	85	102
TOTAL PASIVO	5.244	4.881

Cuenta de resultados consolidada

(En millones de euros)	2002	2003
CIFRA DE NEGOCIOS	2.945	3.283
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	305	461
Ingresos y gastos financieros	(150)	(144)
RESULTADO DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS DE LAS SOCIEDADES INTEGRADAS	155	317
Ingresos y gastos extraordinarios	-	47
Impuestos sobre los beneficios	(26)	(166)
RESULTADO NETO DE LAS SOCIEDADES INTEGRADAS	129	198
Resultado neto de las sociedades puestas en equivalencia	-	-
Dotación para amortizaciones de las diferencias de adquisición	-	-
RESULTADO NETO CONSOLIDADO	129	198
Intereses minoritarios	1	3
RESULTADO NETO CONSOLIDADO ATRIBUIBLE AL GRUPO	130	201

**6,5 millones de clientes
en Francia continental**



Cuota de mercado en valor

**18,2% en 2003
(17,6% en 2002)**

i-mode™ a finales de 2003

**500.000 clientes
220 servicios
12 M de e-mails
intercambiados
en 2003**

Servicio de atención al cliente

**2.500 consejeros
de clientela
455 "Clubes
Bouygues Telecom"**

SMS intercambiados en 2003

**Más de 2.000 millones
(+ 33%)**

Red

**11.000 estaciones
de base**

Cobertura internacional

**Acuerdos
de roaming con
177 países,
352 operadores**



• Ofertas corporativas

Gracias al lanzamiento de nuevas ofertas, principalmente multimedia móvil, y a la portabilidad del número, Bouygues Telecom obtuvo numerosas licitaciones de grandes cuentas, como por ejemplo: SNCF, EDF-GDF, Ford, DHL, BNP-Paribas, Consejo de la Unión Europea, Géodis, Interpol, Stéria y recientemente Danone, Volkswagen y ESF.

A la escucha de los clientes

2.500 consejeros de clientela están a la escucha de los clientes para brindarles una respuesta adaptada a sus necesidades. Bouygues Telecom está decidida a basar las relaciones con sus clientes en la confianza y la calidad, dos factores que contribuyen a su fidelidad. En 2003, la empresa reforzó su proximidad y disponibilidad:

- desarrollando un servicio de urgencia prioritario y disponible las 24 horas (pérdida, robo, etc.),
- ofreciendo gratuitamente el servicio de servidor vocal interactivo de

asistencia (614/630/634),

- desarrollando soluciones de contacto multicanal, principalmente con la apertura de e-mails,
- prosiguiendo sus acciones de fiabilización de los sistemas de información.

Una red de calidad

En las zonas cubiertas, Bouygues Telecom continúa desarrollando el sistema bibanda en su red que permite mejorar la cobertura y aumentar las capacidades de tráfico para favorecer las ofertas ilimitadas. En 2003, más de 1.600 estaciones se modificaron en todo el territorio. En las zonas rurales, Bouygues Telecom está reemplazando las estaciones de 1.800 Mhz por estaciones de 900 Mhz que amplían la superficie cubierta.





Paralelamente, Bouygues Telecom sigue ampliando su cobertura, principalmente en las zonas rurales, con cerca de 600 nuevas estaciones de base en 2003.

La red "Clubes Bouygues Telecom"

Las 455 tiendas de la red "Clubes Bouygues Telecom" repartidas en todo el territorio ofrecen una relación comercial de proximidad. Las ofertas de Bouygues Telecom también están disponibles en más de 10.000 puntos de venta, de la gran distribución a los pequeños comercios, así como en internet gracias a L@ boutique, una auténtica tienda en línea. Sólidamente implantada en el centro de las ciudades, la red ha reequilibrado su presencia en 2003 implantándose en centros comerciales muy dinámicos.

Bouygues Telecom Caraïbe

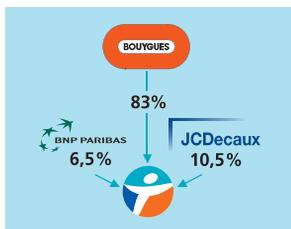
Filial al 100% creada en enero de 2000, Bouygues Telecom Caraïbe (BTC) amplió un año después su red a Martinica, Guadalupe y finalmente a la Guayana francesa. Con ofertas adaptadas al mercado local, centradas principalmente en las tarjetas prepagadas, BTC cuenta actualmente con más de 116.000 clientes. Durante el ejercicio, la sociedad siguió desplegando su red,

que está prácticamente completa actualmente.

Refuerzo de Bouygues

Con el cambio de estrategia del grupo alemán E.ON, Bouygues adquirió en enero de 2003 una parte de las acciones de Bouygues Telecom controladas por la empresa alemana, que representaba el 5,8% del capital de Bouygues Telecom. La operación permitió aumentar la participación de Bouygues en el capital de Bouygues Telecom al 72,9%. El pasado 30 de diciembre, Bouygues adquirió el resto de la participación

de E.ON –correspondiente al 10,14% del capital de Bouygues Telecom– ejerciendo la opción de compra a su disposición hasta octubre de 2005. Actualmente, Bouygues controla el 83% del capital de Bouygues Telecom.



PERSPECTIVAS PARA EL 2004

Bouygues Telecom se ha marcado como objetivo un aumento de su cifra de negocios de cerca del 8%. Gracias a una oferta de soluciones sencillas e innovadoras, la empresa seguirá realizando esfuerzos para obtener la preferencia de los clientes en materia de utilización y de servicios.

La empresa se ha marcado cuatro objetivos principales:

- El desarrollo de los servicios multimedia móvil, principalmente el i-mode™. Estos servicios, prácticos y a un coste razonable, permitirán generar ingresos adicionales por parte de los clientes, particulares o corporativos.
- El refuerzo del posicionamiento en los segmentos de mercado de fuerte valor –grandes consumidores y empresas– principalmente a través de ofertas generosas bien adaptadas a sus necesidades.
- La mejora de la rentabilidad, no sólo gracias al desarrollo de la cifra de negocios sino también del control de los costes de explotación y de los gastos comerciales.
- La preparación del despliegue de las soluciones a alta velocidad (EDGE en primer lugar y más tarde UMTS).



Primer grupo de televisión en Francia

Cifra de negocios 2003

2.743 M€ (+ 4%)

Resultado de explotación

334 M€ (+ 14%)

Resultado neto atribuible al Grupo

192 M€ (+ 24%)

Colaboradores

3.700

Cifra de negocios 2004 (o)

2.867 M€ (+ 5%)

Hechos destacados

- **Conflicto en Irak:** 14 equipos de reportajes, 54 periodistas y técnicos enviados.
- **Audiencia récord** de la serie *L'affaire Dominici* con 12,2 M de telespectadores (índice de audiencia del 50,2%).
- **Lanzamiento en Lyon de TPSL en diciembre**, una oferta de TV digital a través de líneas telefónicas ADSL, en asociación con France Télécom.
- TF1 y France Télévisions anunciaron en septiembre la creación de **la futura cadena francesa de información internacional continua**, que deberá lanzarse antes de finales del 2004.
- Adquisición de una participación del **34,3% en el capital de Publications Metro France**, editor del diario gratuito "Metro" en París, Lyon y Marsella.

TF1, líder de las cadenas generalistas en Francia, sigue diversificando con éxito sus actividades en la edición y distribución de productos derivados, los servicios internet, las cadenas temáticas, la producción y venta de derechos audiovisuales, y la televisión de pago con TPS. En 2003, su resultado neto atribuible al Grupo aumentó considerablemente (+ 24%).



Programas de televisión

TF1, la cadena preferida de los franceses, registró en 2003 un índice de audiencia del 31,5%. Gracias a la combinación de programas regulares y eventos excepcionales, la cadena realizó 95 de las 100 mejores audiencias, con un liderazgo de más de 9 noches sobre 10. Puntos fuertes: las ficciones (*Navarro, Julie Lescaut, L'affaire Dominici*, etc.), la información (índice de audiencia medio del 51,8% para el telediario de las 13.00 h y del 40,8% para el de las 20.00 h que registra un ligero aumento), el cine, los programas de diversión (10,1 millones de telespectadores para la final de *Star Academy III*) y el deporte.

Publicidad

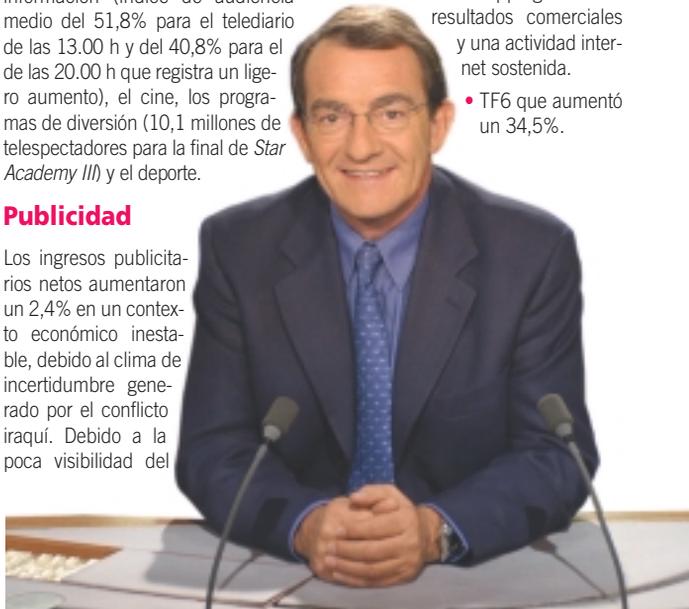
Los ingresos publicitarios netos aumentaron un 2,4% en un contexto económico inestable, debido al clima de incertidumbre generado por el conflicto iraquí. Debido a la poca visibilidad del

mercado, los anunciantes adoptaron una actitud de espera, con inversiones publicitarias a corto plazo. TF1 reforzó su posición de líder, con una cuota de mercado publicitario en TV del 54,7%, registrando así un ligero aumento.

Diversificación

La cifra de negocios de las actividades de diversificación aumentó un 7,3% gracias a los buenos resultados de:

- TF1 Vidéo con el éxito de *Señor de los Anillos-Las dos torres*, de Jean-Marie Bigard y de los packs *Ushuaia Nature*.
- TPS: a finales del 2003, el número de abonados se elevaba a 1.527.000.
- Télésopping: buenos resultados comerciales y una actividad internet sostenida.
- TF6 que aumentó un 34,5%.

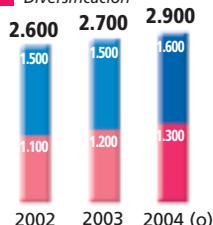


- **Mejora de los márgenes**
- **Un índice de audiencia único en Europa**

Cifra de negocios

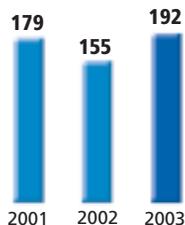
En millones de euros

- Ingresos publicitarios
- Diversificación

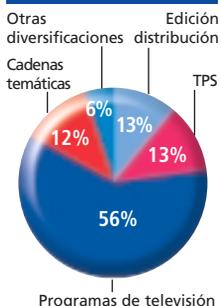


Resultado neto

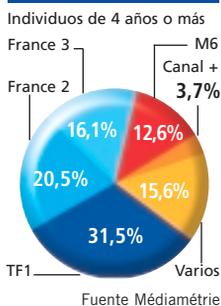
En millones de euros



CN por actividad



Índices de audiencia



PERSPECTIVAS PARA EL 2004

Controlando al mismo tiempo el coste de la programación, que deberá aumentar entre un 4% y un 5%, TF1 se ha marcado el objetivo de consolidar el posicionamiento de la cadena, que constituye la principal fuente de ingresos y permite financiar los desarrollos en el campo de la producción, adquisición, distribución y explotación de contenidos. Con el fin de hacer de TPS la primera televisión de pago en Francia, TF1 propondrá próximamente en las grandes ciudades su nueva oferta de distribución de programas a través de líneas telefónicas de alta velocidad (ADSL), lanzada en Lyon el pasado mes de diciembre.

Las actividades de diversificación deberán aumentar entre un 4% y un 5% y la cifra de negocios publicitaria entre un 3% y un 5% en un contexto de mejora de las perspectivas económicas y de apertura parcial de los sectores prohibidos. No obstante, la poca visibilidad y la fuerte volatilidad de los mercados publicitarios invitan a la prudencia. El resultado neto deberá aumentar nuevamente en 2004.

Balance consolidado al 31 de diciembre

ACTIVO (En millones de euros)	2002	2003
ACTIVO FIJO	1.232	1.220
Existencias, programas y derechos de difusión	676	704
Créditos de explotación y varios	1.176	1.104
ACTIVO CIRCULANTE	1.852	1.808
Tesorería	54	185
TOTAL ACTIVO	3.138	3.213
PASIVO (En millones de euros)		
Capital social y reservas	806	866
Intereses minoritarios	1	-
FONDOS PROPIOS	807	866
Otros fondos propios	-	-
CAPITALES PROPIOS Y OTROS FONDOS PROPIOS	807	866
Provisiones para riesgos y gastos	140	165
Deudas financieras	529	627
CAPITALES PERMANENTES	1.476	1.658
PASIVO CIRCULANTE	1.643	1.554
Créditos bancarios corrientes y saldos bancarios acreedores	19	1
TOTAL PASIVO	3.138	3.213

Cuenta de resultados consolidada

(En millones de euros)	2002	2003
CIFRA DE NEGOCIOS	2.625	2.743
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	293	334
Ingresos y gastos financieros	(30)	(14)
RESULTADO DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS DE LAS SOCIEDADES INTEGRADAS	263	320
Ingresos y gastos extraordinarios	(4)	(8)
Impuestos sobre los beneficios	(94)	(115)
RESULTADO NETO DE LAS SOCIEDADES INTEGRADAS	165	197
Resultado neto de las sociedades puestas en equivalencia	(1)	-
Dotación para amortizaciones de las diferencias de adquisición	(9)	(12)
RESULTADO NETO CONSOLIDADO	155	185
Intereses minoritarios	-	7
RESULTADO NETO CONSOLIDADO ATRIBUIBLE AL GRUPO	155	192



Gestión de **servicios:** agua, energía, limpieza

Cifra de negocios 2003

2.450 M€ (- 3%)

Resultado de explotación

87 M€ (frente a 108 M€)

Resultado neto atribuible al Grupo

- 17 M€ (frente a 27 M€)

Colaboradores

21.100

Cifra de negocios 2004 (o)

2.400 M€ (+ 2%*)

*con perímetro comparable

Hechos destacados

- **Saur International:** venta de Saur Water Services (Gran Bretaña) a un fondo de inversiones australiano, a finales de septiembre de 2003.
- **Saur France:** despliegue del software de gestión de clientela Saphir en todo el territorio; condiciones meteorológicas extremas con la sequía del verano y las inundaciones a finales del año.
- **Limpieza:** venta de la actividad incineración a través de la venta de Cideme, filial de Coved.
- **Stereau:** firma de los contratos Guilvinec (Finistère), Roques-sur-Garonne (Haute-Garonne), Thuit-Signol y La-Couture-Boussey (Eure) que ilustran el posicionamiento en las técnicas innovadoras de tratamiento con membranas y del secado solar.

Saur interviene en todas las etapas del ciclo del agua, desde la construcción de plantas de producción de agua potable a su distribución, pasando por la evacuación de las aguas residuales, la construcción y la explotación de estaciones depuradoras. Saur propone igualmente servicios de producción, transporte y distribución de electricidad, así como servicios de recogida y tratamiento de residuos.

Saur France

Tercer operador de gestión delegada de servicios de agua y saneamiento, Saur France suministra agua potable y trata las aguas residuales de 6 millones de habitantes en 7.000 municipios. En un contexto de competencia encarnizada, Saur France conservó su cuota de mercado durante el ejercicio. Su cifra de negocios aumentó un 2,7%. En 2003, la entidad desarrolló la actividad obras, en complemento de su actividad principal: obras de equipamiento y rehabilitación de estaciones, y obras de tendido y renovación de canalizaciones.

En el extranjero

Caracterizada por la venta de Saur Water Services en Gran Bretaña, la actividad registró una reducción del 12%. Saur prosiguió su política de reestructuración para centrarse en las actividades más rentables.

Coved

La filial de limpieza vendió a principios de 2003 su empresa



de incineración (Cideme) para centrarse en los centros de almacenamiento y clasificación, actividades con un fuerte valor añadido. Con perímetro comparable, su cifra de negocios aumentó cerca del 11%. La cobertura industrial del territorio continuó durante el ejercicio con la construcción de nuevos centros de clasificación.

Stereau

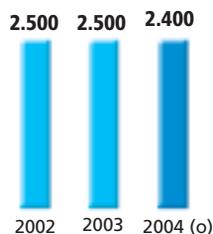
La filial de ingeniería y construcción de estaciones depuradoras y de producción de agua potable registró una reducción del 10%, consecutiva al bajo nivel de la cartera de pedidos en 2000 y 2001.



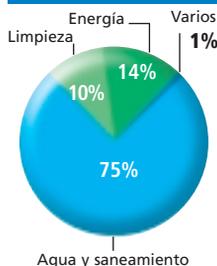
• **Incremento del resultado neto excluyendo el impacto de la venta de Saur Water Services**

Cifra de negocios

En millones de euros



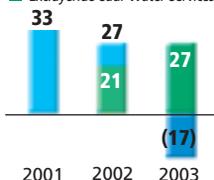
CN por actividad



Resultado neto

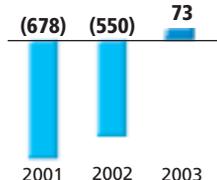
En millones de euros

■ Excluyendo Saur Water Services



Tesorería neta

En millones de euros al 31/12



PERSPECTIVAS PARA EL 2004

Con perímetro comparable, Saur se ha marcado como objetivo un aumento del 2% de su cifra de negocios. Saur France proseguirá su crecimiento regular renovando la cartera de contratos existentes y desarrollando al mismo tiempo sus actividades en la industria. El final del despliegue del software de gestión de clientela Saphir permitirá asimismo mejorar la productividad.

El alto nivel de la cartera de pedidos 2002 de Stereau deberá incrementar su cifra de negocios. Además, Stereau concentrará sus esfuerzos en varios proyectos en el extranjero.

Coved opera en un mercado de la limpieza en fuerte expansión. La excelente evolución de su cartera de pedidos refuerza las previsiones de crecimiento a medio plazo.

En el extranjero, tras las dificultades relacionadas con los contratos tomados a cargo en su totalidad por el sector privado, los actores del sector (Estados, corporaciones públicas locales, organismos internacionales, etc) se han marcado el objetivo de desarrollar modelos más eficaces basados en una óptima distribución sector público/sector privado.

Balance consolidado al 31 de diciembre

ACTIVO (En millones de euros)	2002	2003
ACTIVO FIJO	2.012	1.133
Existencias	61	60
Créditos de explotación y varios	1.310	1.329
ACTIVO CIRCULANTE	1.371	1.389
Tesorería	96	313
TOTAL ACTIVO	3.479	2.835
PASIVO (En millones de euros)		
Capital social y reservas	610	542
Intereses minoritarios	33	32
FONDOS PROPIOS	643	574
Otros fondos propios	29	29
CAPITALES PROPIOS Y OTROS FONDOS PROPIOS	672	603
Provisiones para riesgos y gastos	494	452
Deudas financieras	586	202
CAPITALES PERMANENTES	1.752	1.257
PASIVO CIRCULANTE	1.667	1.540
Créditos bancarios corrientes y saldos bancarios acreedores	60	38
TOTAL PASIVO	3.479	2.835

Cuenta de resultados consolidada

(En millones de euros)	2002	2003
CIFRA DE NEGOCIOS	2.516	2.450
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	108	87
Ingresos y gastos financieros	(30)	(20)
RESULTADO DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS DE LAS SOCIEDADES INTEGRADAS	78	67
Ingresos y gastos extraordinarios	(38)	(63)
Impuestos sobre los beneficios	(4)	(7)
RESULTADO NETO DE LAS SOCIEDADES INTEGRADAS	36	(3)
Resultado neto de las sociedades puestas en equivalencia	9	2
Dotación para amortizaciones de las diferencias de adquisición	(10)	(9)
RESULTADO NETO CONSOLIDADO	35	(10)
Intereses minoritarios	(8)	(7)
RESULTADO NETO CONSOLIDADO ATRIBUIBLE AL GRUPO	27	(17)



Un constructor global

Cifra de negocios 2003

5.002 M€ (- 5%*)

Resultado de las actividades ordinarias

70 M€ (x 2,2*)

Resultado neto atribuible al Grupo

32 M€ (frente a - 37 M€*)

Colaboradores

37.700

Cifra de negocios 2004 (o)

5.030 M€ (+ 1%)

* pro forma

Grandes obras

Principales contratos firmados

- Rehabilitación de la futura sede del diario Le Monde en París (34 M€),
- Otros lotes del TGV Este,
- Hospital en Londres (110 M€),
- Puerto de Tánger (225 M€),
- Palacio de exposiciones de Turkmenistán (49 M€),
- Oficinas en Sakhaline (55 M€),
- Centro de exposiciones en Hong Kong (225 M€).

Obras en curso

- Autopista A28,
- Centro de simulaciones nucleares en Burdeos (135 M€),
- Lotes del TGV Este (101 M€),
- Ministerio de interior británico (325 M€),
- Túnel de Groene Hart en los Países Bajos (417 M€) y túnel de Ferden en Suiza (210 M€),
- Autopista en Jamaica (122 M€),
- Puerto de contenedores en República Dominicana (88 M€),
- Hoteles en Cuba (122 M€),
- Mezquita y museo en Turkmenistán (117 M€).

Bouygues Construction opera en el sector de la edificación, las obras civiles, la electricidad y el mantenimiento.

La empresa ofrece la potencia de un gran grupo y la reactividad de una red de empresas. En los últimos meses, Bouygues Construction registró una notable mejora de sus resultados.

Torre PB12 en La Défense.



deportivo de Budapest, etc.).

- En Asia-Pacífico, tras varios años de baja, la actividad de Bouygues Construction se reactivó durante el ejercicio, como lo confirma el contrato firmado recientemente para la construcción de un centro de exposiciones en Hong Kong (225 M€).
- En Centroamérica-Caribe, zona de desarrollo para la empresa, la actividad conservó un alto nivel gracias a las obras de infraestructuras.
- En África, la actividad permaneció estable.

Obras eléctricas

Los resultados de ETDE aumentaron un 11%, principalmente gracias a la adquisición de seis sociedades. Asimismo, la empresa obtuvo importantes pedidos durante el ejercicio.

En Francia

- El sector de la edificación permaneció estable en 2002. No obstante, la actividad en las regiones conservó un alto nivel, sostenida por el mantenimiento, la renovación y los proyectos de infraestructuras públicas. En la región parisina, la cifra de negocios disminuyó un 12%, un porcentaje correspondiente a la contracción del mercado, en particular en el sector de las grandes operaciones de oficinas.
- Las obras civiles aumentaron cerca del 77% gracias a la puesta en marcha en el segundo semestre de importantes obras de infraestructuras, como la autopista A28.

En el extranjero

- En Europa del Oeste y en Europa Central y Oriental, la actividad se caracterizó por los grandes proyectos con fuerte valor añadido (ministerio de interior en Londres, túnel de Groene Hart en los Países Bajos, poli-

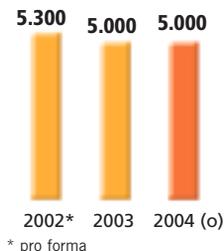


Tuneladora del proyecto Lok Ma Chau en Hong Kong.

- **Nuevo récord de la cartera de pedidos**
- **La mejora de los resultados se confirma**

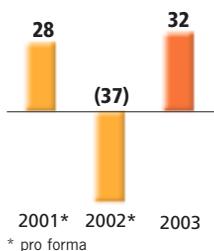
Cifra de negocios

En millones de euros

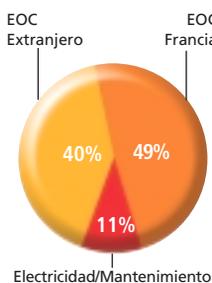


Resultado neto

En millones de euros

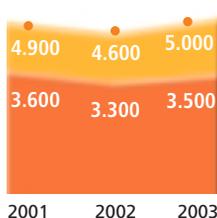


CN por actividad



Cartera de pedidos

En millones de euros
Francia y Europa del Oeste



PERSPECTIVAS PARA EL 2004

En Francia, el mercado de la edificación deberá estabilizarse tras la desaceleración del sector observado en 2003. Varios elementos de reactivación aparecen en el sector de los locales residenciales. Además, el mantenimiento y la renovación, dos sectores poco sensibles a los ciclos económicos, seguirán desarrollándose.

El sector de obras civiles deberá mantenerse gracias a la financiación privada de inversiones públicas, principalmente en el campo de las infraestructuras de transporte.

En el extranjero, las incertidumbres económicas podrían repercutir negativamente en las actividades de construcción. No obstante, Reino Unido y Asia, regiones donde Bouygues Construction ha firmado recientemente importantes contratos, serán zonas de fuerte actividad.

Por último, el sector eléctrico deberá progresar, sostenido por la estrategia de crecimiento externo.

A finales de 2003, la cartera de pedidos se elevaba a 5.400 millones de euros frente a 4.900 millones a finales de 2002.

Balance consolidado al 31 de diciembre

ACTIVO (En millones de euros)	2002*	2003
ACTIVO FIJO	663	590
Existencias	78	81
Créditos de explotación y varios	2.039	1.962
ACTIVO CIRCULANTE	2.117	2.043
Tesorería	1.288	1.572
TOTAL ACTIVO	4.068	4.205
PASIVO (En millones de euros)		
Capital social y reservas	210	222
Intereses minoritarios	5	6
FONDOS PROPIOS	215	228
Otros fondos propios	-	-
CAPITALES PROPIOS Y OTROS FONDOS PROPIOS	215	228
Provisiones para riesgos y gastos	522	542
Deudas financieras	134	149
CAPITALES PERMANENTES	871	919
PASIVO CIRCULANTE	3.069	3.209
Créditos bancarios corrientes y saldos bancarios acreedores	128	77
TOTAL PASIVO	4.068	4.205

Cuenta de resultados consolidada

(En millones de euros)	2002*	2003
CIFRA DE NEGOCIOS	5.253	5.002
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	4	37
Ingresos y gastos financieros	28	33
RESULTADO DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS DE LAS SOCIEDADES INTEGRADAS	32	70
Ingresos y gastos extraordinarios	(44)	(12)
Impuestos sobre los beneficios	(26)	(27)
RESULTADO NETO DE LAS SOCIEDADES INTEGRADAS	(38)	31
Resultado neto de las sociedades puestas en equivalencia	2	3
Dotación para amortizaciones de las diferencias de adquisición	-	-
RESULTADO NETO CONSOLIDADO	(36)	34
Intereses minoritarios	(1)	(2)
RESULTADO NETO CONSOLIDADO ATRIBUIBLE AL GRUPO	(37)	32

*pro forma



N° 1 mundial del sector vial

Cifra de negocios 2003

7.426 M€ (=)

Resultado de explotación

262 M€ (- 10%)

Resultado neto atribuible al Grupo

204 M€ (- 2%)

Colaboradores

53.100

Cifra de negocios 2004 (o)

7.620 M€ (+ 3%)

Hechos destacados

Ejemplos de obras

- En Francia: construcción de un tramo de 27 km de la autopista A89, refeción de 14 km de la vía férrea Cannes-Grasse, realización de varios lotes del tranvía de Burdeos y de la plataforma logística de Dourges (norte de Francia), cubierta y cerramiento vertical de la Grande Halle de Auvernia en Clermont-Ferrand, señalización de la terminal 2E del aeropuerto de París-Charles de Gaulle.
- En el extranjero: construcción de 42 km de autopista en Rumania, 80 km de carreteras en Madagascar y 37 en Georgia (Estados Unidos)...

Producción de materiales

- 93,5 millones de toneladas de áridos,
- 51 millones de toneladas de aglomerados,
- 1,3 millones de toneladas de emulsiones y ligantes (primer productor mundial),
- Colas dispone de 20 a 25 años de reservas de materiales.

Colas opera en todos los sectores de las carreteras y de las infraestructuras de transporte, gracias a la integración de todas las actividades industriales, desde las canteras hasta las centrales asfálticas, pasando por las fábricas de emulsión y ligantes. La empresa está presente en más de 40 países. En 2003, obtuvo nuevamente buenos resultados.

La cifra de negocios de Colas registró un ligero aumento durante el ejercicio, sin intervención significativa de crecimiento externo y pese a la estabilidad o al bajo crecimiento de los mercados en los que ejerce la mayoría de sus actividades.

En Francia

Colas registró un alto nivel de actividad gracias al dinamismo de las corporaciones locales y al mantenimiento de las inversiones privadas. La cifra de negocios aumentó en el sector de las carreteras (+ 4%), la seguridad y la señalización (+ 3%) y en el sector ferroviario (+ 15%), permaneció estable en el sector de la estanqueidad y disminuyó en el sector de los pipelines y canalizaciones.

La adquisición de varias empresas permitió a Colas seguir aumentando la producción de materia-

les, principalmente gracias a la cantera de Castilla, que produce 450.000 toneladas de materiales al año y representa 12,5 millones de toneladas de reservas.

En el extranjero

Las condiciones climáticas excepcionales durante una buena parte del año en el este de los Estados Unidos, combinadas a la depreciación del dólar frente al euro y a las dificultades planteadas por la realización de varias obras en África provocaron una disminución del 5% de la cifra de negocios. No obstante, con tipo de cambio y estructura comparables, la actividad registró un aumento del 2% respecto al 2002.

Colas obtuvo buenos resultados en Europa, principalmente en Europa Central (Hungria, República Checa y Rumania), donde la actividad aumentó cerca del 20%.

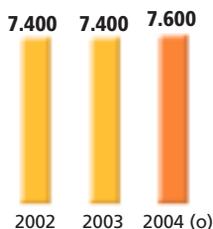
En Asia, la actividad permaneció estable.



• **Los resultados conservan un alto nivel pese a un impacto de cambio desfavorable**

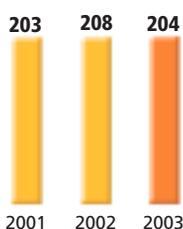
Cifra de negocios

En millones de euros



Resultado neto

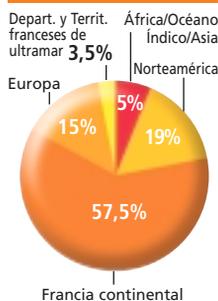
En millones de euros



CN por actividad



CN por zona geográfica



PERSPECTIVAS PARA EL 2004

La cartera de pedidos, en aumento del 8% a finales de enero de 2004, facilitará la puesta en marcha de la actividad en el primer trimestre. No obstante, las incertidumbres relacionadas con el clima invitan a la prudencia, aunque la confianza general sea superior a la del año pasado a la misma época. Colas dispone de numerosas ventajas: una red de empresas rentables con una parte de la actividad poco cíclica, una gran proporción de actividades industriales, realización del 95% de la cifra de negocios en los países desarrollados, solidez financiera y 1.200 establecimientos cerca de sus mercados.

Tras dos años de crecimiento externo limitado y el abandono del proyecto de privatización de la red de autopistas francesa, Colas deberá adoptar una estrategia de crecimiento externo orientada hacia las actividades industriales, principalmente la producción de áridos, y la adquisición de nuevas empresas en Norteamérica y Europa. Según las oportunidades y la mejora de la coyuntura internacional, Colas podría progresar en 2004.

Balance consolidado al 31 de diciembre

ACTIVO (En millones de euros)	2002	2003
ACTIVO FIJO	1.675	1.682
Existencias	191	196
Créditos de explotación y varios	1.977	2.050
ACTIVO CIRCULANTE	2.168	2.246
Tesorería	383	385
TOTAL ACTIVO	4.226	4.313
PASIVO (En millones de euros)		
Capital social y reservas	945	1.041
Intereses minoritarios	22	17
FONDOS PROPIOS	967	1.058
Otros fondos propios	-	-
CAPITALES PROPIOS Y OTROS FONDOS PROPIOS	967	1.058
Provisiones para riesgos y gastos	458	489
Deudas financieras	161	61
CAPITALES PERMANENTES	1.586	1.608
PASIVO CIRCULANTE	2.574	2.636
Créditos bancarios corrientes y saldos bancarios acreedores	66	69
TOTAL PASIVO	4.226	4.313

Cuenta de resultados consolidada

(En millones de euros)	2002	2003
CIFRA DE NEGOCIOS	7.415	7.426
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	292	262
Ingresos y gastos financieros	(13)	(1)
RESULTADO DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS DE LAS SOCIEDADES INTEGRADAS	279	261
Ingresos y gastos extraordinarios	1	2
Impuestos sobre los beneficios	(100)	(85)
RESULTADO NETO DE LAS SOCIEDADES INTEGRADAS	180	178
Resultado neto de las sociedades puestas en equivalencia	38	38
Dotación para amortizaciones de las diferencias de adquisición	(12)	(12)
RESULTADO NETO CONSOLIDADO	206	204
Intereses minoritarios	2	-
RESULTADO NETO CONSOLIDADO ATRIBUIBLE AL GRUPO	208	204

Un líder de la promoción inmobiliaria

Cifra de negocios 2003**1.230 M€ (- 5%)****Resultado de explotación****80 M€ (+ 29%)****Resultado neto atribuible al Grupo****44 M€ (+ 19%)****Colaboradores****800****Cifra de negocios 2004 (o)****1.250 M€ (+ 2%)**

Hechos destacados

Oficinas y comercios

- Entrega de la sede de Taylor Nelson Sofres en Montrouge y de Steria en Issy-les-Moulineaux en la región parisina, de Danone en Lisboa y de los edificios Innovatis en el este de París y Grand Large en Marsella.
- Adquisición del último terreno de La Défense (París).
- Prosección del desarrollo de parques comerciales en España y Portugal.

Viviendas

- Firma de los primeros programas de Alta Calidad Medioambiental en Francia.
- Primer lanzamiento comercial de un programa residencial en Varsovia (Polonia).

Calidad

- Obtención de la versión 2000 de la certificación ISO 9001 para todas las actividades en Francia y España.

Bouygues Immobilier opera en todos los sectores de la promoción inmobiliaria: apartamentos, chalets adosados, oficinas, comercios, hoteles, acondicionamiento de terrenos.

La sociedad sigue reforzando su situación financiera y registró excelentes resultados comerciales y un aumento de sus beneficios (+ 19%).



Sector de la vivienda

El sector siguió desarrollándose durante el ejercicio, sostenido por tipos de interés muy bajos, una fuerte demanda de viviendas de alquiler y un dispositivo de incentivo fiscal. Las reservas en las regiones aumentaron considerablemente (+ 37%): aumento de los flujos migratorios hacia el triángulo atlántico, las regiones de Provenza-Alpes-Côtes d'Azur y Ródano-Alpes, provocó una fuerte demanda de residencias principales y secundarias.

Inmobiliario de empresa y comercial

Pese a una coyuntura económica poco favorable, la demanda –que había disminuido en 2002– se estabilizó durante el ejercicio. Bouygues Immobilier comercializó 163.000 m² de oficinas, comercios, hoteles y locales

de actividad, lo que representa un aumento del 61% respecto al ejercicio anterior, principalmente gracias a dos grandes operaciones en París y otras dos en España. No obstante, la cifra de negocios disminuyó un 26% debido al fin de varias obras importantes durante el ejercicio y al estado de avance a finales de 2003 de los nuevos proyectos comercializados.



Actividad en Europa

Implantada en España, Portugal, Polonia y Alemania, Bouygues Immobilier realizó en estos países una cifra de negocios ligeramente más baja que en el ejercicio anterior, que representa el 8,7% de su cifra de negocios global.

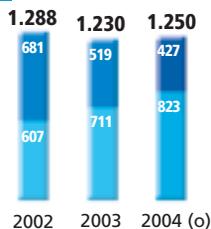


- **Tesorería positiva por 3º año consecutivo**
- **Fuerte actividad comercial**

Cifra de negocios

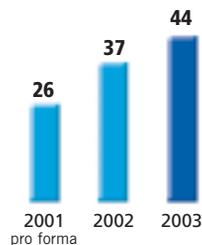
En millones de euros

■ Inmobiliario de empresa
■ Vivienda



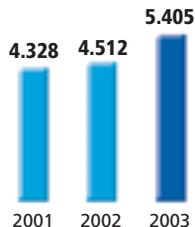
Resultado neto

En millones de euros



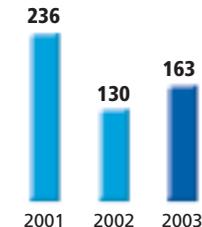
Vivienda

Reservas por unidad



Inmobiliario de empresa

Reservas en miles de m²



PERSPECTIVAS PARA EL 2004

Bouygues Immobilier se ha marcado el objetivo de reforzar su posición de líder del sector de la promoción inmobiliaria en Francia y convertirse en una de las empresas de referencia en Europa. Sus ejes estratégicos para 2004 son:

- Desarrollo dinámico, pero prudente, en el sector de la vivienda –principalmente en las regiones– dando prioridad al control de los riesgos de la actividad de oficinas y concentrando sus esfuerzos en Europa en la Península Ibérica y Polonia.
- Mantener una rentabilidad elevada.
- Conservar una estructura financiera sólida controlando el endeudamiento.

La cifra de negocios de 2004 deberá permanecer estable gracias a la buena actividad comercial registrada en 2003. Bouygues Immobilier prevé un ligero aumento de las reservas de viviendas, en un mercado en vías de estabilización, y una actividad moderada en el sector del inmobiliario de empresa. El número global de reservas deberá por lo tanto registrar una ligera disminución durante el ejercicio.

Balance consolidado al 31 de diciembre

ACTIVO (En millones de euros)	2002	2003
ACTIVO FIJO	120	110
Existencias	608	667
Créditos de explotación y varios	841	954
ACTIVO CIRCULANTE	1.449	1.621
Tesorería	94	133
TOTAL ACTIVO	1.663	1.864
PASIVO (En millones de euros)		
Capital social y reservas	183	203
Intereses minoritarios	12	15
FONDOS PROPIOS	195	218
Otros fondos propios	-	-
CAPITALES PROPIOS Y OTROS FONDOS PROPIOS	195	218
Provisiones para riesgos y gastos	97	107
Deudas financieras	61	45
CAPITALES PERMANENTES	353	370
PASIVO CIRCULANTE	1.307	1.494
Créditos bancarios corrientes y saldos bancarios acreedores	3	-
TOTAL PASIVO	1.663	1.864

Cuenta de resultados consolidada

(En millones de euros)	2002	2003
CIFRA DE NEGOCIOS	1.288	1.230
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	62	80
Ingresos y gastos financieros	(12)	(13)
RESULTADO DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS DE LAS SOCIEDADES INTEGRADAS	50	67
Ingresos y gastos extraordinarios	4	(7)
Impuestos sobre los beneficios	(15)	(12)
RESULTADO NETO DE LAS SOCIEDADES INTEGRADAS	39	48
Resultado neto de las sociedades puestas en equivalencia	-	-
Dotación para amortizaciones de las diferencias de adquisición	-	-
RESULTADO NETO CONSOLIDADO	39	48
Intereses minoritarios	(2)	(4)
RESULTADO NETO CONSOLIDADO ATRIBUIBLE AL GRUPO	37	44

BOUYGUES

Grupo Bouygues

Challenger
1, av. Eugène Freyssinet
78061 St-Quentin-en-Yvelines cedex
Francia
Tel. +33 1 30 60 23 11
www.bouygues.com

Bouygues Telecom

Arcs de Seine
20, quai du Point du jour
92640 Boulogne-Billancourt cedex
Francia
Tel. +33 1 39 26 75 00
www.bouyguestelecom.fr

TF1

1, quai du Point du jour
92656 Boulogne-Billancourt cedex
Francia
Tel. +33 1 41 41 12 34
www.tf1.fr

Saur

Atlantis
1, av. Eugène Freyssinet
78061 St-Quentin-en-Yvelines cedex
Francia
Tel. +33 1 30 60 22 60
www.saur.com

Bouygues Construction

Challenger
1, av. Eugène Freyssinet
78061 St-Quentin-en-Yvelines cedex
Francia
Tel. +33 1 30 60 33 00
www.bouygues-construction.com

Colas

7, place René Clair
92653 Boulogne-Billancourt cedex
Francia
Tel. +33 1 47 61 75 00
www.colas.fr

Bouygues Immobilier

150, route de la Reine
92513 Boulogne-Billancourt cedex
Francia
Tel. +33 1 55 38 25 25
www.bouygues-immobilier.com