



BOUYGUES

Síntesis

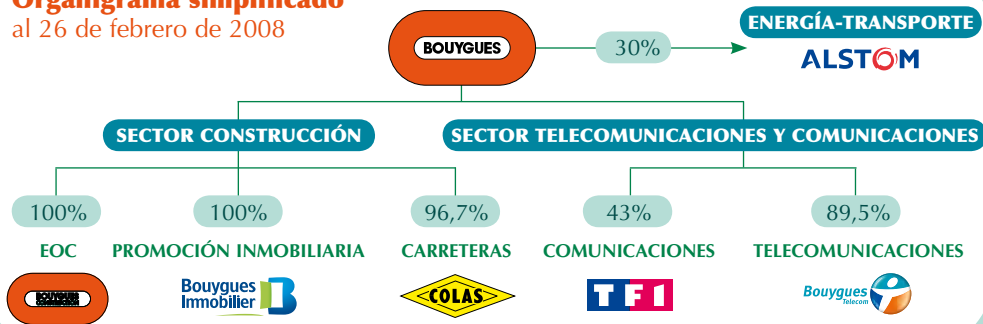
Febrero de 2008

2007



Organigrama simplificado

al 26 de febrero de 2008



DIRECCIÓN GENERAL DEL GRUPO

al 26 de febrero de 2008

Bouygues sociedad matriz

Martin BOUYGUES

Presidente Director General

Olivier POUPART-LAFARGE

Director General delegado

Olivier BOUYGUES

Director General delegado

Alain POUYAT

Director General de Informática y Nuevas Tecnologías

Jean-François GUILLEMIN

Secretario General

Philippe MARIEN

Director Financiero del Grupo

Jean-Claude TOSTIVIN

Director General adjunto de RR.HH. y Administración

Lionel VERDOUCK

Director General adjunto de Tesorería y Finanzas

Dirigentes de los cinco sectores de actividad

Yves GABRIEL

PDG de Bouygues Construction

François BERTIÈRE

PDG de Bouygues Immobilier

Hervé LE BOUC

PDG de Colas

Patrick LE LAY

Presidente de TFI

Nonce PAOLINI

Director General de TFI

Philippe MONTAGNER

Presidente de Bouygues Telecom

Olivier ROUSSAT

Director General de Bouygues Telecom

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

al 26 de febrero de 2008

Martin Bouygues

Olivier Poupart-Lafarge

Olivier Bouygues

Pierre Barberis

Ex Director General delegado de Oberthur

Patricia Barbizet

Directora General de Artémis

François Bertière

PDG de Bouygues Immobilier

Monique Bouygues

Georges Chodron de Courcel

Director General delegado de BNP Paribas

Charles de Croisset

International Advisor Goldman Sachs International

Michel Derbesse

Ex Director General delegado de Bouygues

Lucien Douroux

Ex Presidente del Consejo de Vigilancia de Crédit Agricole Indosuez

Alain Dupont

Ex PDG de Colas

Yves Gabriel

PDG de Bouygues Construction

Jean-Michel Gras

Representante de los accionistas asalariados

Thierry Jourdain

Representante de los accionistas asalariados

Patrick Kron

PDG de Alstom

Patrick Le Lay

Presidente de TFI

Jean Peyrelevede

Vicepresidente de Leonardo France

François-Henri Pinault

PDG de PPR

Michel Rouger

Ex Presidente del Tribunal de Comercio de París

PRINCIPALES ACCIONISTAS al 31 de diciembre de 2007

SCDM: 18,2% (derechos de voto: 27,2%)

Empleados: 14,2% (derechos de voto: 18,3%)

Otros accionistas franceses: 27,8% (derechos de voto: 24%)

Accionistas extranjeros: 39,8% (derechos de voto: 30,5%)

SCDM es una sociedad controlada por Martin y Olivier Bouygues.

NUESTRAS VENTAJAS

- Una cultura empresarial fuerte y original
- Una estrategia que da prioridad al largo plazo
- Un sólido posicionamiento en mercados con un gran potencial y buena visibilidad
- Generación importante de cash-flow disponible
- Un perfil financiero sólido
- Empleados asociados duraderamente al capital



Un año extraordinario

En 2007, Bouygues registró un nuevo año récord. El dinamismo comercial se amplificó y el ejercicio se caracterizó por la aceleración del aumento de los beneficios y por la continuación de

la mejora de la cifra de negocios que aumentó un 12% y el beneficio neto recurrente un 32%.

En el sector de la construcción, la actividad comercial fue superior a la del año anterior, que había sido muy intensa. **La cifra de negocios de Bouygues Construction aumentó un 20%**, mientras que su cartera de pedidos, en fuerte alza, le brinda una excelente visibilidad para 2008. **Bouygues Immobilier** multiplicó sus reservas de oficinas por más de tres y sus reservas de viviendas registraron un nivel muy elevado. **Colas**, cuyo crecimiento es ininterrumpido desde hace 21 años, registró un fuerte aumento de sus beneficios.

TF1, que tuvo que hacer frente a la atonía del mercado publicitario, conservó su puesto de líder obteniendo, por primera vez, el 100% de las mejoras audiencias. **Bouygues Telecom superó los 9 millones de clientes**. Sus inversiones en su oferta innovadora Neo dieron resultados.

El Grupo intensificó sus relaciones con Alstom, cuyos resultados mejoraron de forma extraordinaria.

En el campo del desarrollo sostenible, enriquecimos y desplegamos nuestra política en todos nuestros sectores de actividad durante el ejercicio, pasando de la reflexión a la acción, y aceleraremos nuestros esfuerzos en 2008.

El dividendo aumentó un 25%. El consejo de administración propondrá un dividendo de 1,50 euros por acción a la junta general del 24 de abril de 2008.

Confío plenamente en 2008 puesto que los pedidos registrados han alcanzado un nivel histórico. Para apoyar este crecimiento y garantizar a nuestros clientes la calidad que exigen, este año volveremos a contratar personal masivamente. De 2006 a 2008, es decir, en tres años, se incorporaron al Grupo 55.000 nuevos empleados, incluyendo más de 33.000 en Francia.

Agradezco a nuestros accionistas cuyo apoyo nos es indispensable y a nuestros empleados por su trabajo y su espíritu.

26 de febrero de 2008

Martin Bouygues

Presidente Director General

+ 12%

Cifra de negocios
29.613 M€

+ 15%

Beneficio operativo
2.181 M€

+ 10%

Beneficio neto atribuible al Grupo
1.376 M€

+ 32%

Beneficio neto recurrente atribuible al Grupo
1.376 M€

+ 31%

Beneficio neto recurrente por acción
4,06 €

52%

Ratio de endeudamiento

+ 12%

Capacidad de autofinanciación
3.519 M€

+ 25%

Dividendo neto por acción
1,50 €

+ 9%

Objetivo 2008
Cifra de negocios
32.300 M€

Hechos destacados de 2007

Dinamismo comercial del sector Construcción

Una vez más, la actividad comercial del sector Construcción de Bouygues dio pruebas de un gran dinamismo en 2007, confirmando así la buena coyuntura de los mercados EOC, carreteras y promoción inmobiliaria:

- Pedidos registrados de Bouygues Construction: + 19%*
- Reservas de Bouygues Immobilier: + 60%*
- Cartera de pedidos de Colas: + 19%*

Estos resultados brindan una excelente visibilidad de la cifra de negocios en 2008.

(* respecto a 2006)



A41: Annecy-Ginebra en treinta minutos

Cifras y Acontecimientos

30%

participación de Bouygues en el capital de Alstom a finales de 2007, tras la adquisición de acciones de Alstom en la bolsa durante el verano de 2007.

76%

porcentaje de colaboradores elegibles que suscribieron el plan de accionariado asalariado Bouygues Partage.

9 millones

de clientes: cifra simbólica superada por Bouygues Telecom, en particular gracias a su oferta innovadora Neo lanzada en 2006.

21.700

empleados contratados por el Grupo en 2007, incluyendo 12.000 en Francia.

100

de las 100 mejores audiencias televisivas de 2007 fueron obtenidas por TF1, lo que constituye un récord desde la creación de Médiamétrie.

Bouygues Telecom: firma de un acuerdo para una red DSL

Con miras al lanzamiento de ofertas fijas DSL en 2008, Bouygues Telecom firmó un acuerdo con Neuf Cegetel que le permite adquirir una parte de su red fija.



Evolución del equipo directivo

Durante el ejercicio hubo varios cambios en los equipos directivos de tres filiales del Grupo: Hervé Le Bouc fue nombrado Presidente Director General de Colas, tras el retiro de Alain Dupont. Nonce Paolini fue nombrado Director General de TF1, mientras que Patrick Le Lay conservará el cargo de Presidente del Consejo de Administración. Olivier Roussat fue nombrado Director General de Bouygues Telecom, mientras que Philippe Montagner conservará el cargo de Presidente del Consejo de Administración. Estos nuevos dirigentes cuentan con una larga experiencia en el seno del Grupo, por lo que la sucesión se llevará a cabo suavemente en cada sector de actividad.

Éxito de dos operaciones de accionariado asalariado

Durante el año se organizaron dos aumentos de capital reservados a los empleados. De este modo, Bouygues confirma su voluntad de asociar duraderamente a los empleados a los éxitos del Grupo y conserva su puesto de principal sociedad francesa del CAC 40 por el elevado porcentaje de participación del personal en su capital (control del 14,2% del capital al 31 de diciembre de 2007).



Plantilla

137.500 empleados (+ 12%)

al 31 de diciembre de 2007

Categorías profesionales

54%

Oficiales

27%

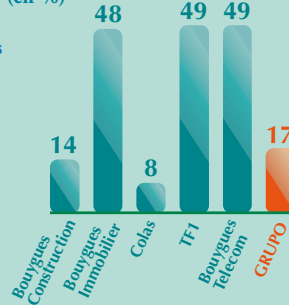
Personal técnico y administrativo

19%

Ejecutivos

Colaboradoras por empresas en Francia

(en %)

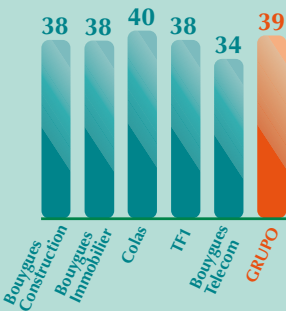


75.500 empleados en Francia (55% de la plantilla)

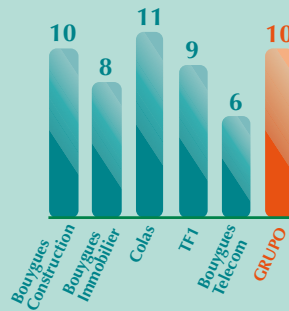
El 95,8% fueron contratados por tiempo indefinido (CTI)

El 4,2% fueron contratados por una duración determinada (CDD)

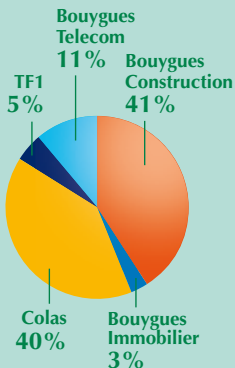
Media de edad (Francia): 39 años



Antigüedad media (Francia): 10 años



12.000 empleados contratados en Francia en 2007



64%

< 30 años

36%

> 30 años

42%

Oficiales

33%

Personal técnico y administrativo

25%

Ejecutivos

76%

CTI

24%

CDD

Nuestros valores

Nuestros empleados constituyen el primer valor de nuestras empresas.

El cliente es la razón de ser de la empresa. Satisfacerle es nuestro único objetivo.

La calidad es la clave de la competitividad.

La creatividad permite proponer ofertas originales a los clientes aportando soluciones útiles al mejor coste.

La innovación técnica, que permite optimizar los costes y la eficacia de los productos, es la condición necesaria para nuestro éxito.

El respeto de sí mismo, de los demás y del medio ambiente inspira el comportamiento diario de todos.

La promoción de nuestros empleados se basa en el reconocimiento individualizado de los méritos.

La formación ofrece a nuestros empleados los medios necesarios para desarrollar sus conocimientos y enriquecer su vida profesional.

Los jóvenes, por su potencial, forjan la empresa del mañana.

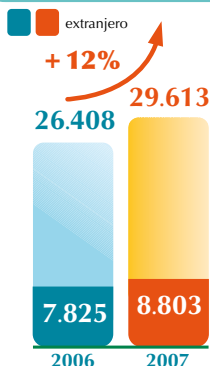
Los desafíos generan progreso. Para seguir siendo líderes, debemos adoptar una actitud de "challenger".

El estado de espíritu de nuestros empleados es un motor de progreso más potente que la fuerza técnica y económica de la empresa.

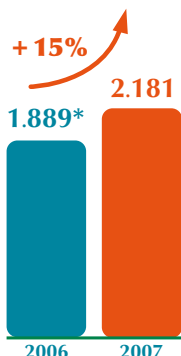
Resultados del Grupo en 2007

(en millones de euros)

Cifra de negocios

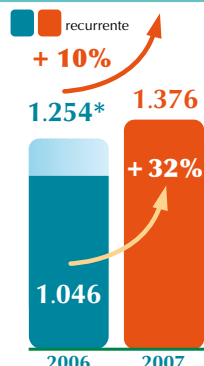


Beneficio operativo



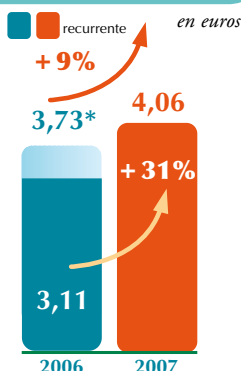
(* con método contable idéntico a 2007)

Beneficio neto atribuible al Grupo



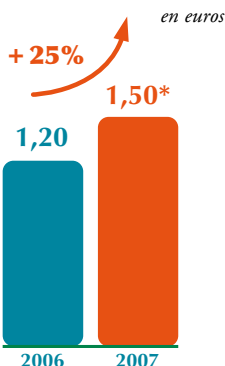
(* con método contable idéntico a 2007)

Beneficio neto por acción



(* con método contable idéntico a 2007)

Dividendo por acción

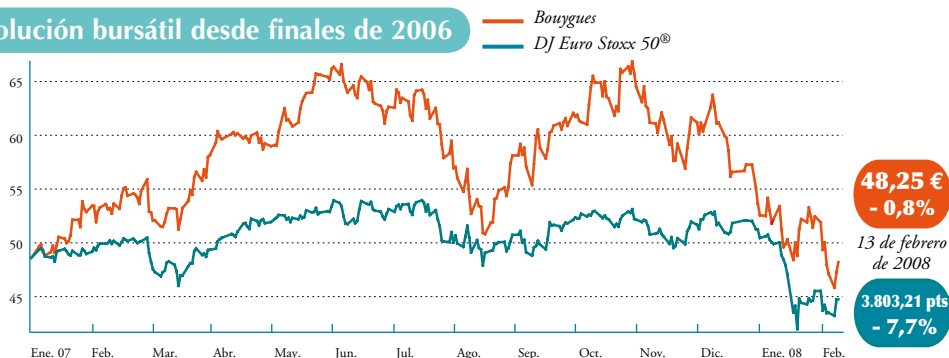


(* se propondrá a la Junta General del 24 de abril de 2008)

Deuda neta



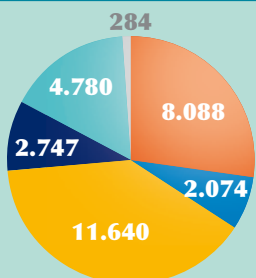
Evolución bursátil desde finales de 2006



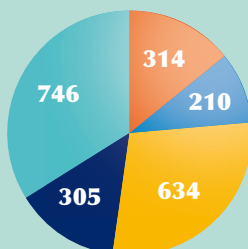
Contribución por sector de actividad

(en millones de euros)

Cifra de negocios

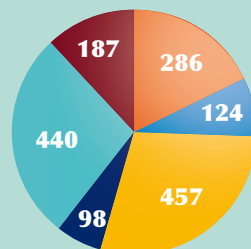


Beneficio operativo⁽¹⁾



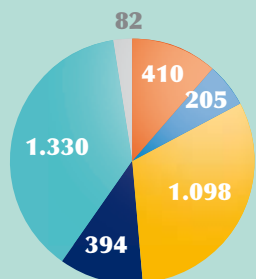
(1) La pérdida operativa holding/varios se elevó a 28 M€.

Beneficio neto atribuible al Grupo⁽²⁾

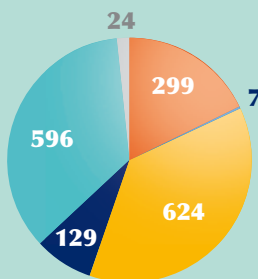


(2) La pérdida operativa holding/varios se elevó a 216 M€.

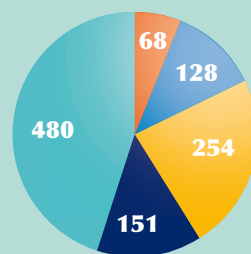
Capacidad de autofinanciación



Inversiones operativas netas



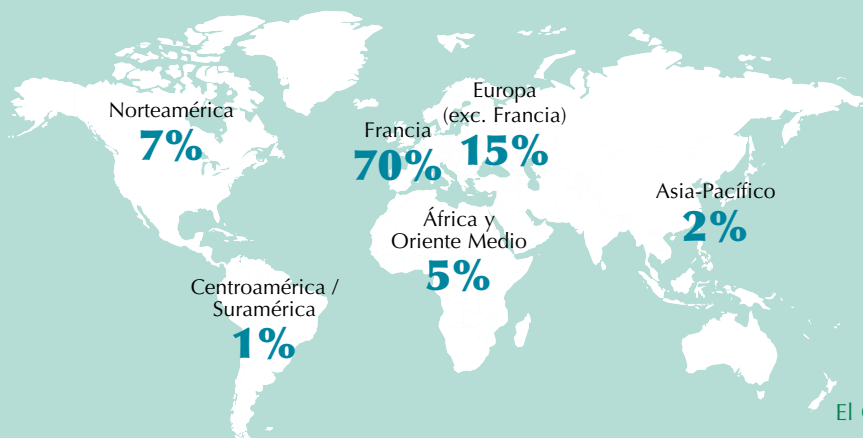
Cash-flow libre⁽³⁾



(3) El cash-flow libre holding/varios se elevó a - 109 M€.

■ Bouygues Construction
 ■ Bouygues Immobilier
 ■ Colas
 ■ TFI
 ■ Bouygues Telecom
 ■ Holding y varios
 ■ Alstom

Repartición geográfica de la cifra de negocios: 29.613 M€



2007: aumento de la rentabilidad

BALANCE CONSOLIDADO AL 31 DE DICIEMBRE

ACTIVO (en millones de euros)	2006*	2007
• Activo material e intangible	6.061	6.637
• Fondo de comercio	4.781	5.123
• Activos financieros no corrientes	4.027	5.616
• Otros activos no corrientes	216	225
ACTIVO NO CORRIENTE	15.085	17.601
• Activos corrientes	10.893	12.432
• Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	3.776	3.386
• Instrumentos financieros (relativos a deudas)	11	9
ACTIVO CORRIENTE	14.680	15.827
TOTAL ACTIVO	29.765	33.428

PASIVO (en millones de euros)	2006*	2007
• Fondos propios (atribuibles al Grupo)	5.439	6.991
• Intereses minoritarios	1.156	1.214
FONDOS PROPIOS	6.595	8.205
• Deudas financieras a largo plazo	6.844	7.067
• Provisiones no corrientes	1.441	1.493
• Otros pasivos no corrientes	75	84
PASIVO NO CORRIENTE	8.360	8.644
• Deudas financieras (vencimiento - 1 año)	867	328
• Pasivos corrientes	13.691	15.963
• Créditos bancarios corrientes y saldos bancarios acreedores	247	276
• Instrumentos financieros (relativos a deudas)	5	12
PASIVO CORRIENTE	14.810	16.579
TOTAL PASIVO	29.765	33.428
• Deuda financiera neta	4.176	4.288

(*) con método contable idéntico a 2007

CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

En millones de euros	2006*	2007
CIFRA DE NEGOCIOS	26.408	29.613
BENEFICIO OPERATIVO CORRIENTE	1.933	2.163
• Otros ingresos y gastos operativos	(44)	18
BENEFICIO OPERATIVO	1.889	2.181
• Coste de las deudas financieras netas	(200)	(235)
• Otros ingresos y gastos financieros	(22)	23
• Gasto de impuestos	(559)	(633)
• Beneficio neto atribuible a entidades asociadas	118	257
BENEFICIO NETO DE LAS ACTIVIDADES QUE CONTINÚAN	1.226	1.593
• Beneficio neto de impuesto de actividades interrumpidas o mantenidas para la venta	364	0
BENEFICIO NETO TOTAL	1.590	1.593
Beneficio atribuible a intereses minoritarios	(336)	(217)
BENEFICIO NETO CONSOLIDADO (atribuible al Grupo)	1.254	1.376

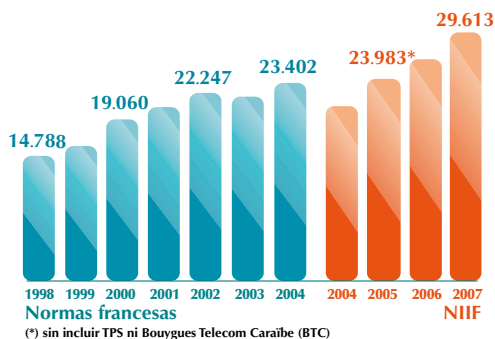
CUADRO DE FINANCIACIÓN CONSOLIDADO

En millones de euros	2006*	2007
Flujos netos de efectivo de actividades de operación		
• Capacidad de autofinanciación	3.151	3.519
• Variación de la necesidad de capital circulante e impuestos corrientes	(23)	74
A - FLUJO DE EFECTIVO PROCEDENTE DE ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	3.128	3.593
Flujos netos de efectivo por actividades de inversión		
• Inversiones operativas netas	(1.604)	(1.679)
• Otros flujos de efectivos por actividades de inversión	(2.524)	(1.940)
B - FLUJO DE EFECTIVO ASIGNADO A LAS INVERSIONES	(4.128)	(3.619)
Flujos netos de efectivo por actividades de financiación		
• Dividendos pagados durante el ejercicio	(437)	(568)
• Otros flujos de efectivos por actividades de financiación	1.956	224
C - FLUJO DE EFECTIVO RESULTANTE DE LA FINANCIACIÓN	1.519	(344)
D - VARIACIONES DE VALOR DE MONEDAS EXTRANJERAS Y OTROS	(27)	(49)
VARIACIÓN DE FLUJOS DE EFECTIVO NETOS (A + B + C + D)	492	(419)
• Flujos de efectivo al inicio del periodo	3.037	3.529
• Flujos de efectivo al final del periodo	3.529	3.110

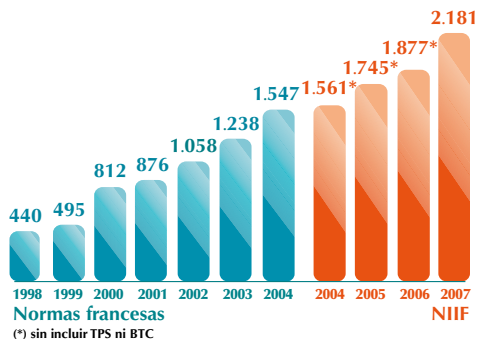
(*) con método contable idéntico a 2007

Principales indicadores de los últimos 10 años

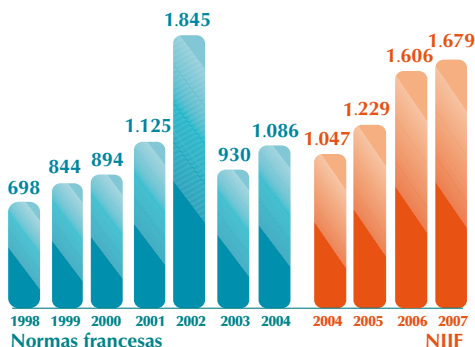
Cifra de negocios (M€)



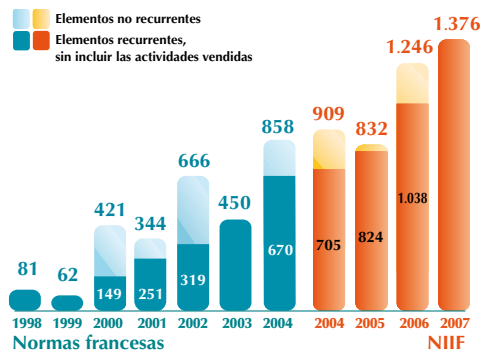
Beneficio operativo (M€)



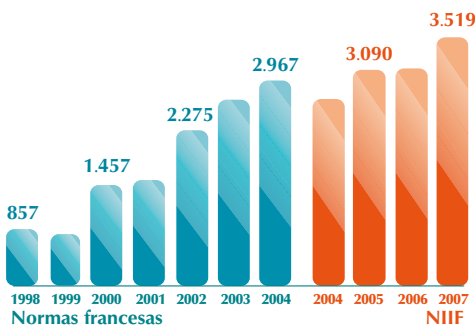
Inversiones operativas netas (M€)



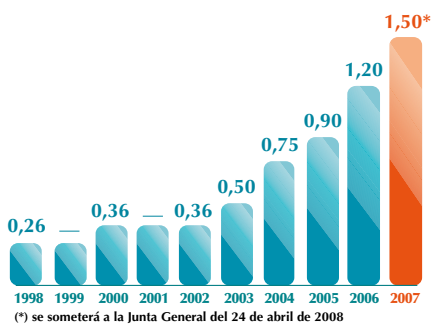
Beneficio neto (M€)



Capacidad de autofinanciación (M€)

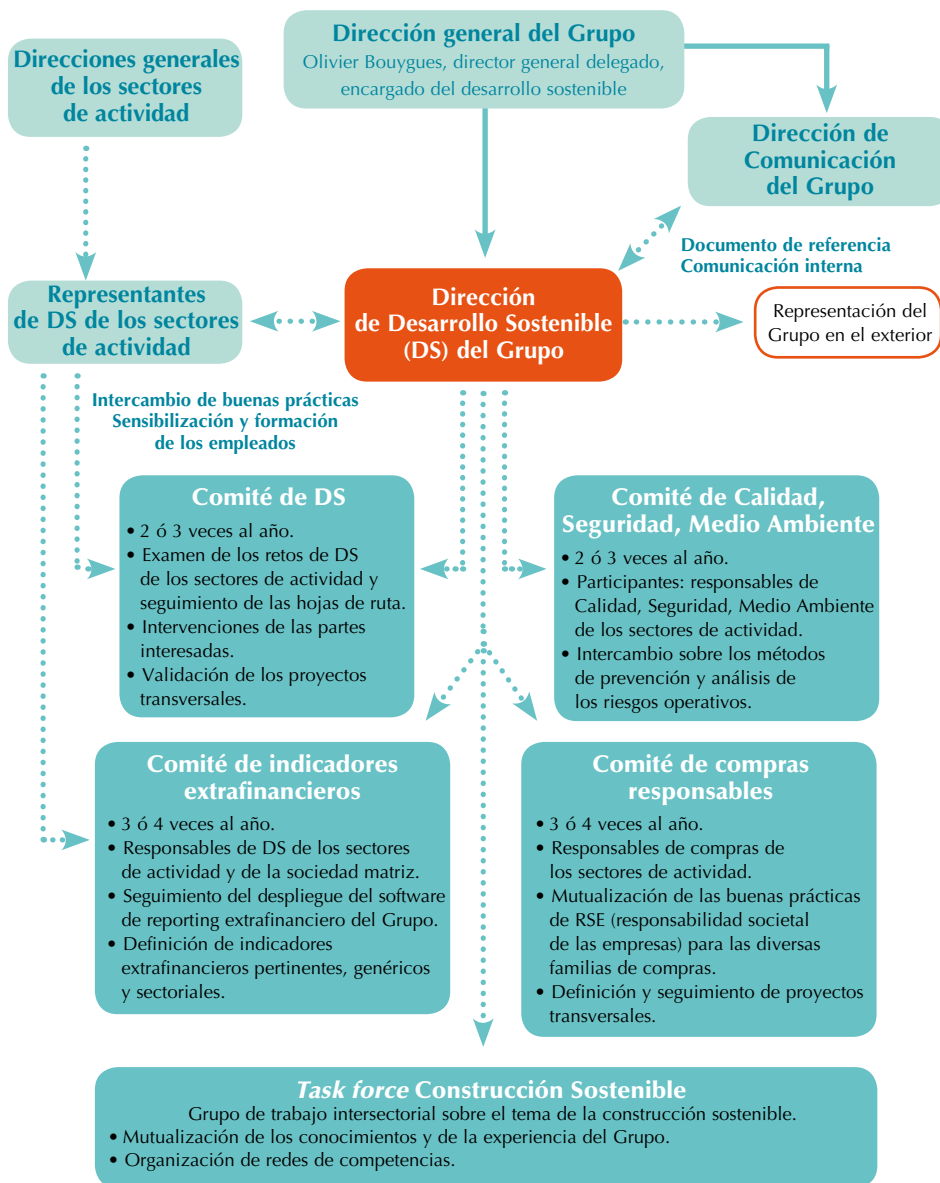


Dividendo ordinario (€/acción)



El desarrollo sostenible en el grupo Bouygues

Nuestra organización





Nuestra estrategia

El desarrollo sostenible (DS) está integrado en la estrategia del Grupo y de sus diversas sociedades. Desde el año 2006, la sociedad matriz y sus filiales han elaborado "hojas de ruta" relativas a los retos a los que deben hacer frente, acompañadas de objetivos evaluables. Desde 2005, la dirección de desarrollo sostenible de la sociedad matriz promueve una dinámica de mejora continua basada en el intercambio de las mejores prácticas (ver el recuadro en página anterior). Olivier Bouygues, director general delegado del Grupo, es responsable de la dirección de DS del Grupo.

Task force construcción sostenible

En 2007, se creó una *task force* intersectorial sobre el tema de la construcción sostenible. El objetivo es mutualizar los conocimientos y la experiencia sobre este tema en el Grupo, con el fin de implementar innovaciones totalmente originales. Un sitio intranet colaborativo se desarrollará especialmente para servir de soporte a esta iniciativa, que se inscribe en la continuidad de las propuestas del Grupo durante el Grenelle del medio ambiente en el sector de la edificación.

Accionariado asalariado

En 2007, la operación Bouygues Partage registró un gran éxito. 53.200 empleados, es decir, el 76% de los empleados elegibles, adhirieron a esta operación de ahorro salarial idéntica para todos. Para seguir asociando a los empleados a los buenos resultados del Grupo, a finales de 2007 se lanzó Bouygues Confiance 4, un nuevo aumento de capital reservado a los empleados. Con un 14,2% del capital del Grupo



y un 18,3% de los derechos de voto*, los empleados son colectivamente el segundo accionista de Bouygues, lo que posiciona al Grupo como principal sociedad francesa del CAC 40 por el elevado porcentaje de participación del personal en su capital.

* Cifras al 31 de diciembre de 2007

Mecenazgo



En 2007, Bouygues continuó la restauración del Hotel de la Marine en París, situado en la plaza de la Concordia. Esta operación se inscribe en el marco de un mecenazgo de competencia: Bouygues, a través de sus filiales de Construcción, pone a disposición su experiencia de constructor y su saber hacer en el sector de la restauración.

En septiembre de 2007, se graduó la tercera promoción de alumnos de la Fundación Francis Bouygues. El objetivo de la fundación es ayudar a los bachilleros meritorios a realizar sus estudios. Al 1 de enero de 2008, la fundación contaba con 115 becados y el mismo número de padrinos, todos empleados de Bouygues.



En 2007, Bouygues integró dos índices de inversión socialmente responsable (ISR): el Aspi Eurozone y el Ecpi Ethical index.

Ética y Formación

Lanzado en 2006, el código de ética del Grupo se distribuyó en 2007 a todos los empleados. El código se inscribe ahora en el marco de la política de control interno de Bouygues. En 2008, se nombrarán responsables de Ética para cada sector de actividad.

En 2007, Bouygues siguió haciendo hincapié en la formación de sus directivos sobre el tema de la ética y del desarrollo sostenible. 103 empleados participaron en los seminarios *Desarrollo de los valores Bouygues - Respeto y eficacia*. El módulo de formación sobre la responsabilidad social permitió sensibilizar a 107 directivos.

Compagnons du Minorange

Al 1 de enero de 2008, la orden de Compagnons du Minorange contaba con 996 miembros, repartidos en 16 órdenes. Esta institución fue creada en 1963 por Francis Bouygues para valorizar las actividades del sector de la edificación. El mismo tipo de gremio existe en Colas con el nombre de Compagnons de la Route.











Perspectivas para 2008

- Continuación de la "estrategia carbono" del Grupo, con la puesta a disposición de herramientas de cálculo del balance de carbono para las unidades operativas y las operaciones.
- Fin del despliegue de la aplicación sobre los indicadores extrafinancieros para evaluar la eficacia de las acciones de desarrollo sostenible.
- Despliegue de una política de reducción de las emisiones de CO₂ de los vehículos profesionales del grupo Bouygues.
- Continuación de las acciones concretas implementadas por los comités de trabajo transversales.









Inversiones en I+D
120 M€ en 2007

El desarrollo sostenible en el grupo Bouygues

	Objetivos	Cifras clave 2007
Retos económicos y comerciales	 <ul style="list-style-type: none"> Desarrollar relaciones equilibradas con los proveedores y subcontratistas. Asociarlos a la política de desarrollo sostenible de Bouygues Construction, Actitudes 	<ul style="list-style-type: none"> El 38% de la cifra de negocios realizada por las filiales europeas que hayan adoptado la carta de desarrollo sostenible "subcontratistas y proveedores"
	 <ul style="list-style-type: none"> Proponer a los clientes, sin recargos adicionales, viviendas respetuosas del medio ambiente y de alta calidad 	<ul style="list-style-type: none"> Ahorro mínimo de energía del 10% respecto a la Reglamentación Térmica de 2005
	 <ul style="list-style-type: none"> Promover y desarrollar las asociaciones público-privado (PPP o Public-Private Partnership) cada vez que esta fórmula presente ventajas a largo plazo para sus clientes 	<ul style="list-style-type: none"> 7 meses entre la consulta de las empresas y el inicio de las obras de la autopista M6 (Hungría), contrato obtenido en 2007
	 <ul style="list-style-type: none"> Continuar todas las acciones que permitan el respeto íntegro de la Carta CSA⁽¹⁾ y las recomendaciones del BVP⁽²⁾. Participar en la reflexión sobre los temas emergentes relativos a la responsabilidad social de los medios de comunicación y de la publicidad <p><i>(1) CSA: Consejo superior del sector audiovisual de Francia. (2) BVP: oficina de verificaciones de la publicidad.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> Ninguna multa ni condena impuesta por el CSA en 2007 60% de programas subtitulados para los discapacitados auditivos en 2007 (49% en 2006)
	 <ul style="list-style-type: none"> Respetar sus compromisos de servicio y asesorar a sus clientes para su utilización 	<ul style="list-style-type: none"> Un 20% de llamadas atendidas por los consejeros de clientela dan lugar a un análisis de consumo y a un consejo personalizado 37.000 controles parentales activados a finales de 2007
Retos sociales	 <ul style="list-style-type: none"> Ser líder en materia de seguridad y de protección de la salud 	<ul style="list-style-type: none"> El 75% de la cifra de negocios certificada Ohsas 18001
	 <ul style="list-style-type: none"> Favorecer la diversidad y la igualdad de oportunidades en la empresa 	<ul style="list-style-type: none"> Un 52% de hombres y un 48% de mujeres 55 contratos en alternancia
	 <ul style="list-style-type: none"> Asegurarse de que un tercio del personal de Colas en el mundo es titular de un certificado actualizado de socorrismo y primeros auxilios en el trabajo de aquí a finales de 2008 Implementar estructuras de diálogo local que cubran, de aquí a 2010, el equivalente del 50% de la cifra de negocios de la producción industrial (de Colas) en el mundo 	<ul style="list-style-type: none"> El 24% del personal en el mundo posee el certificado de socorrismo y primeros auxilios en el trabajo en 2007 El 17% de la cifra de negocios de producción industrial de Colas alcanza el objetivo en 2007

Acciones implementadas


Avance

<ul style="list-style-type: none"> • Asociaciones con los subcontratistas: grupos de trabajo, convenios, estudios de satisfacción • Política de compras responsables: evaluación de la eficacia medioambiental de los productos, catálogo de ecomateriales, uniformes de trabajo de algodón del comercio justo • Carta de desarrollo sostenible anexada a los contratos, destinada a asociar activamente a los proveedores y subcontratistas 	
<ul style="list-style-type: none"> • Implementación del acuerdo marco firmado con Cerqual, filial de Qualitel • Generalización de la política a todos los programas inmobiliarios en Francia desde julio de 2007 • Incremento de la productividad interna gracias a procesos comunes de la actividad viviendas • Formalización de un proceso de asesoramiento del cliente, desde la reserva hasta la entrega 	
<ul style="list-style-type: none"> • Creación de equipos pluridisciplinarios consagrados a estos proyectos 	
<ul style="list-style-type: none"> • Organización de seminarios “Libertad y Responsabilidad” para los periodistas de la redacción • Presencia del servicio de conformidad de los programas durante los rodajes • Subtitulado de los programas de información 	
<ul style="list-style-type: none"> • Implementación de ofertas y tarifas adaptadas al consumo de los clientes • Implicación de los clientes en la política de desarrollo sostenible e información regular sobre las herramientas a su disposición • Propuesta de servicio de control parental para los clientes menores de edad • Refuerzo de las relaciones con los organismos de consumo y enriquecimiento del diálogo con las asociaciones de consumidores 	
<ul style="list-style-type: none"> • Operación interna “Jornada europea de la seguridad” (9.000 participantes), seguida de la campaña de sensibilización “la seguridad, mi lucha vital” • Formación sobre seguridad destinada a los oficiales, sancionada por una “Licencia de obra” • Campañas de sensibilización de los empleados sobre seguridad vial 	
<ul style="list-style-type: none"> • Operaciones destinadas a favorecer la contratación de personas discapacitadas • Vela por el respeto de la paridad entre hombres y mujeres • Desarrollo de los contratos en alternancia para el empleo de los jóvenes • Valorización de los seniors en la integración de los nuevos contratados 	
<ul style="list-style-type: none"> • Seguimiento a partir de indicadores • Planes de acciones a partir de indicadores y acciones de sensibilización en las filiales y sobre el terreno 	








 política a desplegar en 2008

 política lanzada en 2007

 política en curso

 política terminada en 2007

El desarrollo sostenible en el grupo Bouygues



	Objetivos	Cifras clave 2007
Retos sociales	 <ul style="list-style-type: none"> Favorecer la igualdad de oportunidades Mantener y desarrollar una política social de calidad Acompañar a los empleados a lo largo de su vida profesional 	<ul style="list-style-type: none"> 174.807 € de cifra de negocios realizada con el sector protegido. El grupo emplea 38 personas discapacitadas El 32% de las mujeres en baja por maternidad se beneficiaron de un aumento superior al negociado con los sindicatos
	 <ul style="list-style-type: none"> Facilitar el acceso a nuestros servicios al mayor número posible de personas Desarrollar las competencias y favorecer la igualdad de oportunidades de las personas discapacitadas 	<ul style="list-style-type: none"> 2.559 municipios cubiertos por Bouygues Telecom a finales de 2007 en el marco del programa zonas muertas 182 Tiendas⁽¹⁾ Bouygues Telecom accesibles a las personas discapacitadas + 12% (respecto a 2006) de empleados discapacitados + 133% (respecto a 2006) de cifra de negocios realizada con el sector protegido
Retos medioambientales	 <ul style="list-style-type: none"> Reforzar la integración del medio ambiente en el diseño y la construcción de las obras 	<ul style="list-style-type: none"> 101 edificios de alta eficacia medioambiental construidos en 2007 El 61% de la cifra de negocios certificada ISO 14001
	 <ul style="list-style-type: none"> Diseñar, comercializar y realizar programas inmobiliarios respetuosos del medio ambiente. Informar a los clientes y movilizar a los colaboradores al respecto 	<ul style="list-style-type: none"> 10.466 viviendas en fase de certificación Hábitat & Medio ambiente (al 31 de diciembre de 2007) 61 KWh/m²/año (oficinas Green Office) El 100% de los directores de proyecto formados en 2007 sobre el tema de la certificación Hábitat & Medio ambiente
	 <ul style="list-style-type: none"> Reciclar el máximo de aglomerados asfálticos en la producción, hasta un 10% a nivel mundial desde 2010 En la mayoría de países, proponer alternativas que permitan reducir globalmente las emisiones de gases con efecto invernadero 	<ul style="list-style-type: none"> Un 9% de reciclaje en 2007, lo que corresponde a un ahorro de 175.000 toneladas de betún Un 66% de emisiones de gases con efecto invernadero evitadas gracias a una alternativa utilizada en Toulouse (pista del A380)
	 <ul style="list-style-type: none"> Elevar la política medioambiental al nivel de las mejores prácticas, asociando a los proveedores y a los empleados 	<ul style="list-style-type: none"> - 3,48% de consumo eléctrico - 20% de consumo de papel
	 <ul style="list-style-type: none"> Controlar el consumo y reciclar los residuos 	<ul style="list-style-type: none"> 171.525 teléfonos móviles recogidos El 22,4% de los clientes titulares de un Plan de telefonía para particulares estaban suscritos a la factura electrónica a finales de 2007 (10,7% a finales de 2006) 8.300 toneladas equivalentes de carbono emitidas en 2006⁽²⁾ para la partida energía

(1) de 310 tiendas propias y sucursales

(2) balance de carbono efectuado en 2007 en base a los datos de 2006

Acciones implementadas

Avance

<ul style="list-style-type: none"> Continuación de las acciones destinadas a favorecer la integración de las personas discapacitadas y creación de una "misión discapacidad" Aumento de salario (porcentaje de aumento general e individual) para las mujeres en baja por maternidad Asociaciones con escuelas e institutos de bachillerato en el marco de la Carta de compromiso de las empresas en pro de la igualdad de oportunidades en la educación Prestaciones sociales de muy buen nivel (ahorro salarial, subsidio para servicios de niñera, marco de vida...). 	
<ul style="list-style-type: none"> Continuación del programa de despliegue para cubrir los 3.000 municipios del programa zonas muertas previstos en el convenio Acciones destinadas a mejorar la acogida de las personas discapacitadas Continuación de la política de diversidad profesional y firma de un acuerdo empresarial destinado a favorecer la contratación de personas discapacitadas Creación de una "misión discapacidad" para la coordinación y el seguimiento de las acciones emprendidas a favor de la inserción y el mantenimiento en el empleo de los empleados discapacitados 	
<ul style="list-style-type: none"> Programa de I+D reforzado sobre la eficacia energética de los edificios, la integración de las energías renovables, el coste global Creación de "Projection", herramienta de evaluación de la eficacia de los proyectos de vivienda en el campo del desarrollo sostenible, con el fin de sensibilizar a los clientes Despliegue en Europa de la marca de calidad "Chantier bleu" que recompensa las obras ejemplares en materia de medio ambiente, seguridad y calidad (obras propias y subcontratadas) 	
<ul style="list-style-type: none"> Todas las viviendas cuya licencia de obra haya sido presentada después de julio de 2007 dan lugar a una solicitud de certificación Hábitat & Medio ambiente Certificación de todos los grandes proyectos de inmobiliario empresarial NF Edificios Terciarios – Política HQE® (alta calidad medioambiental) Construcción de edificios de "energía positiva" (ejemplo: Green Office) Elección de materiales de construcción más respetuosos del medio ambiente Formación de los contratantes y de los comerciales sobre la certificación Hábitat & Medio ambiente 	
<ul style="list-style-type: none"> Modificación de las centrales asfálticas que lo requieran, organización de la recogida del material fresado*, seguimiento mediante indicadores Despliegue del <i>Ecologiciel</i>, herramienta de cálculo que permite simular los consumos de energía y las emisiones de gases con efecto invernadero de un proyecto antes de su implementación (método de "análisis del ciclo de vida") <p>(*) <i>aglomerados de firmes antiguos recuperados mediante fresado</i></p>	
<ul style="list-style-type: none"> Balance de carbono realizado entre 2006 y 2007 Política de reducción de consumo de papel, energía y agua Reemplazo de las 50.000 pilas cilíndricas anuales por baterías recargables 	
<ul style="list-style-type: none"> Sensibilización e incitación de los clientes a reciclar los teléfonos móviles usados Optimización de los métodos de gestión de residuos Continuación del despliegue de centros de telecomunicaciones alimentados por energías renovables Desarrollo de las herramientas de comunicación alternativas al papel para los soportes de comunicación Definición de un plan de acción de lucha contra los gases con efecto invernadero y primer balance de carbono 	



política a desplegar en 2008



política lanzada en 2007



política en curso



política terminada en 2007

Actor global del sector de la construcción

Excelentes resultados comerciales y financieros en 2007

Bouygues Construction es un líder mundial del sector de la construcción. Su gama de competencias se extiende desde el diseño de proyectos hasta su mantenimiento, en el campo de la edificación, las obras civiles y la electricidad/mantenimiento. Bouygues Construcción asocia la potencia de un gran grupo y la reactividad de una red de empresas.



Construcción de los dos aeropuertos de Chipre

Cifra de negocios 2007	Margen operativo	Beneficio neto atribuible al Grupo	Cartera de pedidos	Empleados	Cifra de negocios 2008 (objetivo)
8.340 M€ (+ 20%)	3,8% (=)	286 M€ (+ 37%)	11.300 M€ (+ 30%)	49.800	9.200 M€ (+ 10%)

Hechos destacados

Contratos de PPP / Concesiones firmados

- Línea ferroviaria Gautrain en Suráfrica (524 M€).
- Hospital Broomfield en Londres (389 M€).
- Túnel del Tyne en Newcastle (375 M€).

Grandes contratos firmados

- Sarcófago de Chernóbil (208 M€).
- Centro tecnológico en Meudon (123 M€).
- Sector Urbanizable Programado Saint-Antoine en Cap d'Ail (121 M€).
- Ampliación del puerto de Tánger (100 M€).
- Torre Jalan Datoh en Singapur (74 M€).

Obras en construcción

- Autopista A41 (512 M€).
- Aeropuertos de Chipre (494 M€).
- Central nuclear EPR de Flamanville (422 M€).
- Complejo Raurica Nova en Suiza (112 M€).

Lanzamiento de Actitudes, política de desarrollo sostenible.

Por su posicionamiento estratégico en actividades de fuerte valor añadido, Bouygues Construction sacó partido de una coyuntura favorable en sus segmentos de mercado, en Francia y en el extranjero. En 2007, su cifra de negocios aumentó un 20% y su beneficio neto un 37%, lo que corresponde a 77 millones de euros.

EOC en Francia (+ 15%)

La cifra de negocios del sector de la edificación (+ 12%) aumentó una vez más durante el ejercicio, respaldada en particular por el desarrollo inmobiliario* y las asociaciones público-privado (PPP). El fuerte aumento de la cifra de negocios del sector de obras civiles (+ 26%) fue respaldado por las obras de la autopista A41 y de la central nuclear EPR de Flamanville.

EOC en el extranjero (+ 27%)

En Europa del Oeste, Bouygues Construction se apoya en su saber hacer en el campo de las concesiones (Chipre), de las asociaciones público-privado (PPP) en Reino Unido y del desarrollo inmobiliario (Suiza). Durante el ejercicio, el Grupo adquirió la sociedad Warings en Reino Unido. **En Europa del Este,** el Grupo consolidó su posicionamiento mediante crecimiento orgánico (Rumania) y adquisiciones (Polonia, República Checa), en mercados en expansión.

En Oriente Medio, donde la demanda es fuerte, Bouygues Construction desarrolló su actividad. **En África,** el Grupo está realizando actualmente el proyecto Gautrain (Suráfrica).

En Asia-Pacífico, el Grupo se posiciona en proyectos de gran técnica (torres de gran altura, túneles).

En Centroamérica-Caribe, la actividad es respaldada en particular por la construcción de hoteles.

Electricidad y mantenimiento (+ 22%)

En Francia, ETDE reforzó sus competencias y su cobertura geográfica. La filial sigue desarrollándose en Europa con la adquisición de la sociedad Mibag en Suiza en 2007.

(* desarrollo de proyectos inmobiliarios gracias a la detección y a la gestión completa de activos prediales, así como a la implementación de asociaciones con usuarios e inversores.

Cifra de negocios (CN) en millones de euros



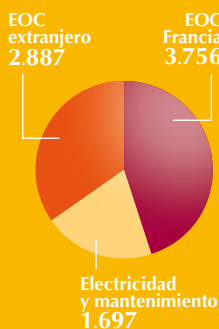
Beneficio neto en millones de euros



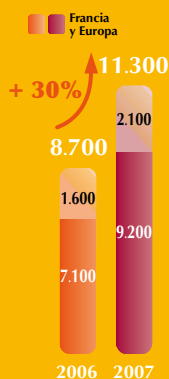
BALANCE CONSOLIDADO RESUMIDO AL 31 DE DICIEMBRE

(en millones de euros)	2006	2007
ACTIVO		
• Activo no corriente	911	1.272
• Activo corriente	5.293	6.116
TOTAL ACTIVO	6.204	7.388
PASIVO		
• Fondos propios	533	707
• Pasivo no corriente	816	924
• Passif courant	4.855	5.757
TOTAL PASIVO	6.204	7.388
Efectivo neto	2.059	2.450

CN por actividad en millones de euros



Cartera de pedidos en millones de euros



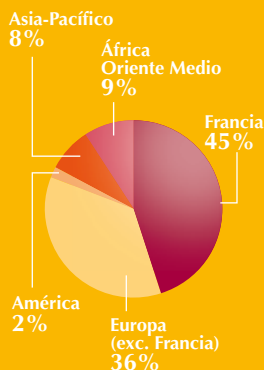
CUENTA DE RESULTADOS RESUMIDA

(en millones de euros)	2006	2007
CIFRA DE NEGOCIOS	6.923	8.340
BENEFICIO OPERATIVO CORRIENTE		
• Otros ingresos y gastos operativos	(43)	21
BENEFICIO OPERATIVO	262	314
• Beneficio neto total	211	289
• Beneficio atribuible a intereses minoritarios	(2)	(3)
BENEFICIO NETO (atribuible al Grupo)	209	286

Efectivo neto en millones de euros



Cartera de pedidos por zona geográfica



Perspectivas para 2008

A finales de 2007, la cartera de pedidos de 2008 (6.397 millones de euros) cubre el 70% de la cifra de negocios previsual, gracias al récord de pedidos registrados durante el año, con obras de tamaño significativo en el extranjero.

La proporción de actividad a largo plazo (superior a 5 años) de la cartera de pedidos aumentó 444 millones, elevándose a 1.300 millones de euros.

Bouygues Construction sigue adelante con su estrategia, basada en cuatro temas prioritarios: **electricidad y mantenimiento; asociaciones público-privado y concesiones; desarrollo inmobiliario; desarrollo en Europa.**

El grupo consolida su estrategia gracias a una política de **desarrollo sostenible e innovación**, al refuerzo de su capital humano y a la difusión de una cultura de asociaciones.

Fuerte reactivación de las ventas en el sector terciario, crecimiento del sector viviendas y fuerte aumento de los beneficios

A partir de sus treinta y cinco implantaciones en Francia y ocho en los demás países europeos, **Bouygues Immobilier** desarrolla proyectos de vivienda, edificios de oficinas y parques comerciales. En 2007, la empresa incrementó una vez más su cuota de mercado en el sector de la vivienda.



Green Office, edificio de energía positiva

Cifra de negocios
2007

2.075 M€
(+ 29%)

Margen operativo

10,1%
(- 0,8 puntos)

Beneficio neto
atribuible al Grupo

124 M€
(+ 16%)

Empleados

1.545

Cifra de negocios
2008 (objetivo)

2.900 M€
(+ 40%)

Hechos destacados

Vivienda

- 11.465 viviendas reservadas en total (+ 6%) por un valor de 1.948 M€ (+ 9%).
- Aumento en las ciudades francesas de provincia (+ 11%).
- Comercialización de "Maisons Elïka" (74 viviendas en Verdun).

Inmobiliario de empresa

- Considerable aumento de las reservas: 343.000 m² por un valor de 1.694 M€ (x 3,5).
- Importantes ventas de edificios en Francia: Galeo (23.700 m²), Torre Mozart (45.500 m²) en Issy-les-Moulineaux; Centro tecnológico Bouygues Telecom (57.000 m²) en Meudon.

Desarrollo

- Adquisición en Grenoble de la promotora Blanc & Cie (484 viviendas entregadas en 2006).
- Lanzamiento del Green Office®, primer edificio de energía positiva de gran envergadura en Meudon.

Durante el ejercicio, la situación financiera de Bouygues Immobilier fue excelente y sus beneficios aumentaron (+ 16%). En 2007, las reservas se incrementaron un 60%, elevándose a 3.642 millones de euros; la cartera de pedidos, que se elevó a 4.064 millones de euros (+ 65%) representa 23,5 meses de cifra de negocios.

Mercado de la vivienda

En conformidad con lo previsto, el escenario de aterrizaje suave se confirmó durante el ejercicio, con un ritmo de venta más largo (diez meses) debido a la presión ejercida por el aumento de los tipos de interés y los precios.

Con 11.465 viviendas, incluyendo 372 en Europa, las reservas volvieron a aumentar (+ 6%). En Francia, el aumento fue del 9% —11% en las ciudades de provincia, con un fuerte aumento en la región Ródano-Alpes y en la zona Atlántica.

En valor, las reservas de la actividad Viviendas aumentaron considerablemente (+ 9%).

Inmobiliario de empresa y comercial (sector terciario)

En el mercado francés del inmobiliario de empresa, el número de contratos de arrendamiento firmados* se mantuvo estable, con un nivel sostenido. Durante el ejercicio, las reservas de Bouygues Immobilier aumentaron considerablemente (x 3,5), en particular en la región parisina.

Entre las operaciones en fase de desarrollo cabe destacar: Issy-les-Moulineaux (160.000 m²), Meudon (79.000 m²), Saint-Denis (39.000 m²), Nanterre (15.000 m²) y la Défense (133.000 m²). Durante el ejercicio, se entregó el edificio 6^e Sens (8.600 m²) en Lyon.

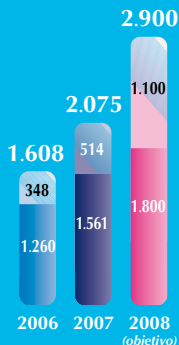
Actividad en Europa

Bouygues Immobilier realizó el 6% de su cifra de negocios contable en Europa. En 2007, Polonia se desarrolló con 248 reservas de viviendas.

(*) número de m² alquilados durante el año

Cifra de negocios en millones de euros

Immobiliario de empresa y varios
Vivienda



Beneficio neto en millones de euros



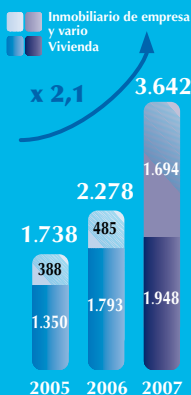
BALANCE CONSOLIDADO RESUMIDO AL 31 DE DICIEMBRE

(en millones de euros)	2006	2007
ACTIVO		
• Activo no corriente	59	67
• Activo corriente	1.628	2.281
TOTAL ACTIVO	1.687	2.348
PASIVO		
• Fondos propios	330	384
• Pasivo no corriente	127	205
• Pasivo corriente	1.230	1.759
TOTAL PASIVO	1.687	2.348
Deuda financiera neta	(26)	2

Vivienda Reservas en unidades



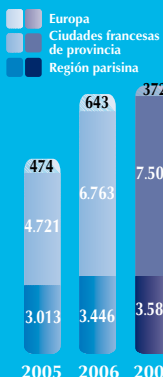
Reservas en millones de euros



CUENTA DE RESULTADOS RESUMIDA

(en millones de euros)	2006	2007
CIFRA DE NEGOCIOS	1.608	2.075
BENEFICIO OPERATIVO CORRIENTE		
• Otros ingresos y gastos operativos	-	-
BENEFICIO OPERATIVO	176	210
• Beneficio neto total	109	128
• Beneficio atribuible a intereses minoritarios	(2)	(4)
BENEFICIO NETO (atribuible al Grupo)	107	124

Vivienda Reservas por zona geográfica



Inmobiliario de empresa y varios en miles de m²



Perspectivas para 2008

La estrategia de Bouygues Immobilier es consolidar su posición de líder de la promoción inmobiliaria en Francia y de empresa de referencia en Europa.

- **Vivienda:** seguir desarrollando su cuota de mercado en un mercado francés en ligera baja según las previsiones. **Oficinas:** consolidar un fuerte nivel de actividad con riesgos controlados.
- **Europa:** continuar con el crecimiento rentable.
- **Desarrollo sostenible:** extender la certificación Hábitat & Medio Ambiente a todos los programas de vivienda en Francia y Muy Alta Calidad Medioambiental a los grandes proyectos de oficina; emprender la construcción de un segundo edificio de energía positiva.
- **Mantener una rentabilidad elevada** y una estructura financiera sólida. Gracias a la fuerte actividad comercial de 2006 y 2007, el objetivo de cifra de negocios 2008 ha aumentado (+ 40%).



Líder mundial del sector vial

Aumento de la cifra de negocios, fuerte aumento del beneficio neto, dinamismo de las inversiones

Colas opera en todos los sectores de las carreteras y de las infraestructuras de transporte e integra todas las actividades industriales relacionadas con estos sectores: canteras, centrales asfálticas y de hormigón listo para el uso, fábricas de emulsión y de ligantes, almacenamiento, transformación y distribución de betún.



Cifra de negocios 2007	Margen operativo	Beneficio neto atribuible al Grupo	Cartera de pedidos	Empleados	Cifra de negocios 2008 (objetivo)
11.673 M€ (+ 9%)	5,4% (+ 0,5 puntos)	474 M€ (+ 20%)	6.600 M€ (+ 19%)	67.800	12.500 M€ (+ 7%)

Hechos destacados

Crecimiento externo dinámico

- Adquisición de Spie Rail.
- Implantación en Croacia.
- Adquisición de empresas regionales en Francia.

Grandes contratos

- Autopista M6 en virtud de un contrato de PPP obtenido conjuntamente con varias empresas (Hungría).
- Área 10 (Gran Bretaña).

Ejemplos de obras

Variante de Thonon; vía de circunvalación de Beauvais; zonas de la terminal 2G del aeropuerto París-CDG; tranvía de Clermont-Ferrand y Le Mans; línea ferroviaria Bourg-Chambéry; pipeline Fos-Manosque; planta de tratamiento de agua de Csepel (Hungría); autopista D1 (Eslovaquia); carretera 185 en Quebec (Canadá); carretera de Tamarins (Reunión).

Desarrollo sostenible

5,5 millones de horas trabajadas sin accidente en la obra minera de Fort-Dauphin (Madagascar).

En 2007, se registró una vez más una fuerte demanda pública y privada de construcción y mantenimiento de infraestructuras en todas las empresas y filiales del grupo implantadas en 40 países. La red de empresas locales (1.400 establecimientos), respaldada por las buenas condiciones climáticas, gestionó con éxito el crecimiento de la cifra de negocios. El beneficio neto atribuible al Grupo se elevó a 474 millones de euros, registrando un fuerte aumento (+ 20%).

Francia continental: + 10%

La cifra de negocios aumentó gracias a las inversiones sostenidas de las corporaciones locales (mantenimiento vial, ordenación urbana, transportes colectivos en vía propia), del sector privado (inmobiliario, logístico, industria) y del sector de autopistas, aeroportuario y ferroviario.

Extranjero, departamentos y territorios franceses de ultramar: + 7%

En Norteamérica se registró una cifra de negocios récord (+ 7% con tipo de cambio constante), gracias al dinamismo de la economía canadiense, poco afectada hasta ahora por la crisis del mercado inmobiliario en Estados Unidos.

En Europa, el crecimiento fue del 5% y la disminución temporal de actividad en Hungría fue compensada por las otras filiales y el crecimiento externo.

La zona África / Océano Índico / Asia (+ 28%) se benefició de las grandes obras en Madagascar y Marruecos y de las actividades betún y ligantes para carreteras.

Los departamentos franceses de ultramar registraron un fuerte aumento en la Reunión, las Antillas y la Guayana (+ 16%).

Actividad industrial

Colas produjo 117 millones de toneladas de áridos (2.800 millones de toneladas de reservas), 54 millones de toneladas de aglomerados asfálticos, 1,6 millones de toneladas de emulsiones y ligantes (1º puesto mundial) y 22,5 millones de m² de membranas de estanqueidad.

Cifra de negocios en millones de euros



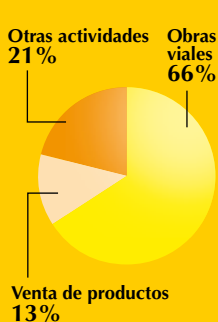
Beneficio neto en millones de euros



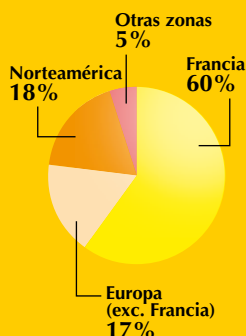
BALANCE CONSOLIDADO RESUMIDO AL 31 DE DICIEMBRE

(en millones de euros)	2006	2007
ACTIVO		
• Activo no corriente	2.613	3.285
• Activo corriente	4.154	4.693
TOTAL ACTIVO	6.767	7.978
PASIVO		
• Fondos propios	1.714	2.005
• Pasivo no corriente	720	813
• Pasivo corriente	4.333	5.160
TOTAL PASIVO	6.767	7.978
Efectivo neto	409	347

Cifra de negocios por actividad



Cifra de negocios por zona geográfica



CUENTA DE RESULTADOS RESUMIDA

(en millones de euros)	2006	2007
CIFRA DE NEGOCIOS	10.716	11.673
BENEFICIO OPERATIVO CORRIENTE	524	638
• Otros ingresos y gastos operativos	4	(3)
BENEFICIO OPERATIVO	528	635
• Beneficio neto total	402	481
• Beneficio atribuible a intereses minoritarios	(6)	(7)
BENEFICIO NETO (atribuible al Grupo)	396	474

Capacidad de autofinanciación en millones de euros



Inversiones operativas netas en millones de euros



Perspectivas para 2008

Bien repartida entre todas las actividades, las filiales y las regiones, la cartera de pedidos a finales de diciembre aumentó un 19% respecto a finales de 2006.

Por consiguiente, los datos actualmente disponibles permiten prever una actividad sostenida en el primer semestre de 2008, tanto en Francia como en el extranjero. El crecimiento externo en las actividades viales podría ser más fuerte que en 2007.

En 2008, Colas deberá por tanto registrar un nuevo aumento y continuar con su estrategia de crecimiento rentable.



Primer grupo de televisión en Francia

Las 100 mejores audiencias de 2007 de la televisión francesa

TF1 confirma su puesto de líder en el sector audiovisual francés con un índice de audiencia del 30,7% entre los individuos de 4 años y más. En 2007, la cadena realizó las 100 mejores audiencias de la televisión, sin distinción de cadenas. Un resultado récord desde la creación de Médiamétrie, herramienta de referencia de evaluación de la audiencia de televisión en Francia.



Francia-Nueva Zelanda, 6 de octubre de 2007

Cifra de negocios 2007

2.764 M€
(+ 4%)

Margen operativo

11,0%
(- 0,3 puntos)

Beneficio neto atribuible al Grupo

228 M€
(+ 15%)*

Empleados

4.000

Cifra de negocios 2008 (objetivo)

2.830 M€
(+ 2%)

(*) de las actividades que continúan

Hechos destacados

- En 2007, el **60%** de los programas de TF1 se subtitularon para los discapacitados auditivos.
- Noviembre:** TF1 fue elegida por el CSA para transmitir sus programas en alta definición en la red digital terrestre a partir de 2008.
- Julio:** adquisición del editor de juegos Dujardin. El nuevo grupo TF1 Games-Dujardin es el 1º editor francés de juegos de sociedad.
- Junio:** firma de un acuerdo de asociación con Telecom Italia (aporte de contenidos, comercialización de los espacios publicitarios del portal internet destinado a los particulares aliceadsl.fr).
- Febrero:** acuerdo Eurosport - Yahoo! para crear la mayor web comunitaria europea de información deportiva en línea.

Cadena TF1

Todos los tipos de programas contribuyeron a los resultados de TF1 en 2007. El partido de la semifinal de la Copa del Mundo de Rugby Inglaterra-Francia, que obtuvo la mejor audiencia del año, reunió a 18,3 millones de telespectadores¹. Con una media de 7,1 millones de telespectadores en la franja de "prime time", TF1 conservó su liderazgo y sigue siendo la cadena más potente con 2,8 millones de telespectadores más que la principal cadena de la competencia. En el sector muy competitivo de la televisión digital terrestre (TDT), TF1 es la cadena que resiste mejor a la ampliación de la oferta de cadenas, conservando el 97% de su índice de audiencia.

Publicidad

Los ingresos publicitarios netos de la cadena TF1 aumentaron un 0,6% elevándose a 1.718 millones de euros. Los anunciantes de la gran distribución representaron el 5,6% de la cifra de negocios de la cadena. La cifra de negocios publicitaria total del Grupo (TF1, cadenas temáticas e internet) aumentó un 1,6%.

Diversificación

La cifra de negocios, sin incluir la publicidad, de la cadena TF1 aumentó un 10,5%, elevándose a 1.045 millones de euros, gracias al dinamismo de las siguientes actividades:

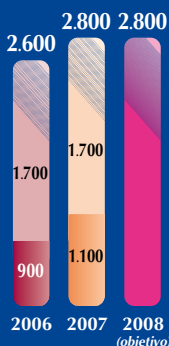
- Grupo Téléshopping** que se benefició del fuerte desarrollo de internet. Sus actividades, lanzadas en 2005 (*surinvitation.com* e *infomercials*, un formato norteamericano de la telecompra), y el sitio web de lista de bodas "1 001 listes" contribuyeron al aumento de la cifra de negocios.
- Las cadenas temáticas francesas.**
- La actividad Catálogo²,** gracias a la distribución en las salas de cine de la película "La Vida en Rosa" que registró 5,2 millones de entradas desde su estreno en febrero de 2007.
- Eurosport International,** gracias a un aumento del 8,7% del número de hogares que reciben la cadena de pago (60,6 millones en total) y a las recientes evoluciones (Eurosport 2, *World Touring Car Championship*TM).

(1) fuente Médiamétrie

(2) principalmente TF1 International, la filial de adquisición y de distribución de derechos audiovisuales en Francia y en el extranjero

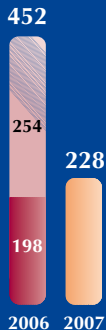
Cifra de negocios en millones de euros

■ Ingresos publicitarios de la cadena TF1
■ Otras actividades



Beneficio neto en millones de euros

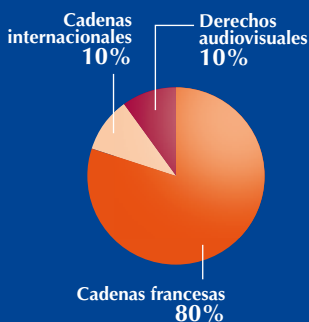
■ No recurrente
■ Recurrente



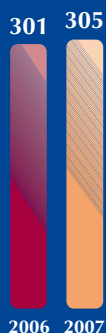
BALANCE CONSOLIDADO RESUMIDO AL 31 DE DICIEMBRE

(en millones de euros)	2006	2007
ACTIVO		
• Activo no corriente	1.532	1.844
• Activo corriente	2.128	1.808
TOTAL ACTIVO	3.660	3.652
PASIVO		
• Fondos propios	1.358	1.394
• Pasivo no corriente	540	653
• Pasivo corriente	1.762	1.605
TOTAL PASIVO	3.660	3.652
Deuda financiera neta	379	597

Cifra de negocios 2007 por actividad



Beneficio operativo en millones de euros

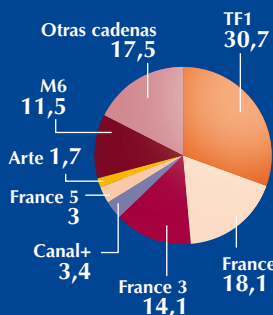


CUENTA DE RESULTADOS RESUMIDA

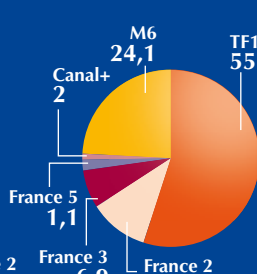
(en millones de euros)	2006	2007
CIFRA DE NEGOCIOS	2.654	2.764
BENEFICIO OPERATIVO CORRIENTE		
• Otros ingresos y gastos operativos	-	-
BENEFICIO OPERATIVO	301	305
• Beneficio neto total	452*	228
• Beneficio atribuible a intereses minoritarios	-	-
BENEFICIO NETO (atribuible al Grupo)	452	228

(*) actividades vendidas (TPS): 254 millones de euros

Índice de audiencia 2007 Individuos de 4 años o más (en %)



Cuota de mercado publicitario 2007 (en %)



Perspectivas para 2008

2008 es un año de transición para TF1. El Grupo se ha marcado el objetivo de:

- **Consolidar el liderazgo de la cadena TF1** renovando sus marcas en todos los tipos de programas.
- **Desarrollar una estrategia de medio de comunicación global** reforzando su presencia en internet y el posicionamiento de las cadenas temáticas.
- **Reforzar la oferta de publicidad plurimedia** (televisión, internet, telefonía móvil, etc.).
- **Seguir mejorando la rentabilidad** de las actividades de diversificación.

Excelentes resultados financieros, fruto de las inversiones comerciales realizadas en 2006

En 2007, Bouygues Telecom continuó con su política de ofertas atractivas, tanto para los particulares como para las empresas. El operador se dotó de los medios necesarios para satisfacer la demanda creciente de intercambio de datos y de servicios convergentes de las empresas y los profesionales.



Nueva campaña de marca

Cifra de negocios 2007

4.796 M€
(+ 6%)

Margen operativo

15,6%
(+ 2,5 puntos)

Beneficio neto atribuible al Grupo

492 M€
(+ 26%)*

Empleados

7.700

Cifra de negocios 2008 (objetivo)

4.965 M€
(+ 4%)

(* de las actividades que continúan)

Hechos destacados

- En 2007, **balance de carbono** de las actividades.
- Noviembre:** servicios 3G+ disponibles para las empresas y los particulares.
- Septiembre:** firma de un acuerdo con Neuf Cegetel para el suministro de un servicio DSL a las empresas y a los particulares; "Communiquez en toute liberté" (Comunique con toda libertad), nueva campaña de marca en torno a la comunicación personal liberada; lanzamiento de la oferta "Neo Pro" destinada a los profesionales.
- Julio:** firma de un contrato de MVNO con Numéricable.
- Junio:** lanzamiento de "Business Synchro", oferta de convergencia para las empresas; lanzamiento de la oferta "2 fois plus".

Bouygues Telecom superó los 9 millones de clientes en noviembre

La pertinencia de la estrategia comercial, basada en ofertas ilimitadas, fue confirmada por el éxito de la oferta Neo. En 2007, Bouygues Telecom revisó sus ofertas proponiendo más telefonía ilimitada.

En cuanto a los planes destinados a los particulares, la gama Neo y Exprima se complementaron con el plan "Exprima 24h/24" (llamadas ilimitadas a teléfonos fijos) y la oferta "2 fois plus" (multiplicación por dos del tiempo de comunicación a todos los números, de las 18.00 h a medianoche y los fines de semana).

La oferta "Tarjetas prepagadas" se fusionó con una tarifa por minuto sin equivalente en el mercado y con tarjetas de recarga que ofrecen SMS ilimitados en ciertas franjas horarias.

Para las empresas y los profesionales, los planes "Evolutif Pro Fixe 24h/24" y "Neo Pro" también ofrecen llamadas ilimitadas. Universal Music Mobile superó un millón de clientes a finales de noviembre.

En noviembre, el despliegue de la red HSPA que cubre más del 20% de la población permitió poner a disposición servicios 3G+: llave USB Internet para todos e internet móvil ilimitado para las empresas.

Convergencia telefonía fija-móvil

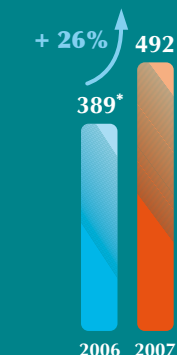
En junio se lanzó "Business Synchro", oferta de convergencia de voz y datos, basada en las tecnologías IP. Esta oferta permite a las empresas reducir sus costes, ofreciéndoles al mismo tiempo más eficacia, un solo interlocutor y una sola factura para la telefonía fija y móvil, además del acceso a internet.

En septiembre, Bouygues Telecom firmó un acuerdo con Neuf Cegetel que le permite acceder a una red DSL que cubre más del 60% de la población. En virtud de este acuerdo, Neuf Cegetel venderá la mayor parte de esta red a Bouygues Telecom.

Cifra de negocios en millones de euros



Beneficio neto en millones de euros



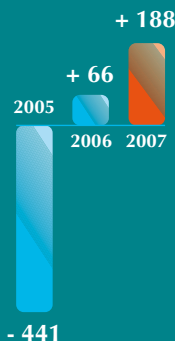
(* sin incluir el beneficio neto de las actividades vendidas (BTC) : 110 M€

BALANCE CONSOLIDADO RESUMIDO AL 31 DE DICIEMBRE

(en millones de euros)	2006*	2007
ACTIVO		
• Activo no corriente	3.055	3.080
• Activo corriente	1.102	1.324
TOTAL ACTIVO	4.157	4.404
PASIVO		
• Fondos propios	2.324	2.370
• Pasivo no corriente	118	113
• Pasivo corriente	1.715	1.921
TOTAL PASIVO	4.157	4.404
Efectivo neto	66	188

(* con método contable idéntico a 2007

Efectivo neto en millones de euros



Cuota de mercado valor Ingresos de servicios (en %)



CUENTA DE RESULTADOS RESUMIDA

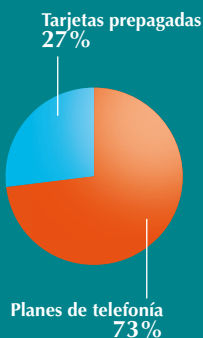
(en millones de euros)	2006*	2007
CIFRA DE NEGOCIOS	4.539	4.796
BENEFICIO OPERATIVO CORRIENTE		
• Otros ingresos y gastos operativos	-	-
BENEFICIO OPERATIVO	593	746
• Beneficio neto total	499	492
• Beneficio atribuible a intereses minoritarios	-	-
BENEFICIO NETO (atribuible al Grupo)	499	492

(* con método contable idéntico a 2007

Clientes Planes de telefonía en millones



Repartición de los clientes al 31 de diciembre de 2007



Perspectivas para 2008

Bouygues Telecom continuará con su política de mejora continua del servicio de atención al cliente, que fue distinguida con la renovación de la certificación Afaq/Afnor por dos años.

El despliegue de la red HSPA se acelerará para satisfacer la demanda de intercambio de datos de las empresas cliente.

El acuerdo firmado con Neuf Cegetel permitirá lanzar **ofertas de convergencia de servicios** para las empresas en el 1º semestre de 2008 y ofertas destinadas a los particulares en el 2º semestre.

La reducción del 8% de la tarifa de terminación de tráfico de Bouygues Telecom el 1 de enero de 2008 afectará, como los años anteriores, el incremento de los **ingresos de servicios** que, no obstante, deberán elevarse a 4.600 millones de euros, lo que corresponde a un aumento del 3%.

Dos actividades con un gran potencial

Aumento y mejora de la rentabilidad

En 2007, Bouygues adquirió acciones de Alstom, aumentando así su participación al 30% frente a un 25% al 1 de enero de 2007. Alstom y Bouygues intensifican su cooperación para ofrecer una óptima respuesta a las necesidades de infraestructuras de transporte y de producción de energía en todo el mundo.



3 de abril de 2007: la composición V150 bate el récord del mundo

CIFRAS DEL PRIMER SEMESTRE DEL EJERCICIO 2007/2008

Cifra de negocios	Margen operativo corriente	Beneficio neto atribuible al Grupo	Pedidos recibidos	Empleados
8.004 ^{M€} (+ 21%)	7,2%	388 ^{M€} (+ 49%)	12.847 ^{M€} (+ 33%)	70.000 aprox.

(Primer semestre cerrado el 30 de septiembre de 2007)

Presente en más de setenta países, Alstom cuenta con una plantilla de unos 70.000 empleados y opera en dos sectores de actividad.

Hechos destacados

Grandes contratos firmados

- **Agosto:** central de ciclo combinado llave en manos de Staythorpe en Inglaterra (840 M€). Central eléctrica y planta desalinizadora en los Emiratos Árabes Unidos (1.000 millones de €).
- **Julio:** 360 composiciones de metro para la ciudad de Nueva York (unos 500 M€).
- **Junio:** 80 TGV* de dos niveles para la SNCF (2.100 M€); la más importante central de ciclo combinado en cogeneración de Reino Unido en la isla de Grain (580 M€); contratos con Statoil (Noruega) y E.ON (Suecia) para experimentar proyectos de captación de CO₂.

Récord

- **Abril:** récord mundial de velocidad ferroviaria (574,8 km/h) obtenido con la composición V150 de TGV* d'Alstom.

Energía

En el sector de la energía, en el que ocupa el tercer puesto mundial, Alstom suministra turbinas, calderas y equipos para la producción de energía, en particular en el marco de acuerdos de contratos llave en manos (sector Power Systems). Alstom también ofrece a sus clientes una gama completa de servicios (sector Power Service), que van hasta la conclusión de contratos de explotación y de mantenimiento completos.

Transporte

En el sector del transporte (sector Transporte), Alstom ocupa el primer puesto a nivel mundial. El grupo suministra material rodante ferroviario, en particular, trenes de alta velocidad (TGV*), así como sistemas de señalización y servicios de explotación de los sistemas de transporte.

Resultados

Alstom cierra sus ejercicios el 31 de marzo. Los buenos resultados del primer semestre de 2007/2008 muestran que Alstom sigue asociando crecimiento y mejora de su rentabilidad. Alstom registró un nivel récord de pedidos registrados (aumento del 33%), un fuerte aumento de su cifra de negocios (+ 21%) y una mejora sustancial de su beneficio operativo que se elevó a 573 millones de euros (+ 39%), lo que corresponde a un margen del 7,2%. Alstom realizó un beneficio neto atribuible al Grupo de 388 millones de euros (+ 49%) y generó un cash-flow libre –después de necesidad de capital circulante– muy elevado (1.200 millones de euros).

Crecimiento

El fuerte aumento de los pedidos proviene de todos los sectores. Durante el ejercicio, **Power Systems** obtuvo resultados excepcionales gracias a la venta de

(* TGV es una marca registrada de la compañía nacional francesa de ferrocarriles SNCF)



Central de Schwarze Pumpe (Alemania)



4.800 personas contratadas en el mundo

veintinueve turbinas de gas en doce países y realizará, en asociación con otras empresas, cuatro zonas convencionales de centrales nucleares en China y varios proyectos hidroeléctricos en Brasil y China.

El 14 de diciembre de 2007, la Autoridad del Canal de Panamá anunció que Alstom y Bouygues habían sido seleccionadas como candidatas para el proyecto gigantesco de construcción de las nuevas esclusas del canal. **Power Service** obtuvo contratos de mantenimiento a largo plazo en Italia, Reino Unido, Irlanda, Marruecos e India.

El sector **Transporte** registró un nivel de pedidos muy alto.

El grupo finalizó **varias adquisiciones y asociaciones**: Wuhan Boiler Co. en China (construcción de calderas para centrales de carbón), Ecotènia en España (construcción de aerogeneradores) y una sociedad conjunta con Atomenergomash en Rusia (realización de las zonas convencionales de centrales nucleares). También se creó una sociedad con Balfour Beatty en el sector de la señalización para el mercado británico e irlandés.

4.800 personas fueron contratadas por Alstom en todo el mundo. Los gastos de **investigación y desarrollo** aumentaron considerablemente (+ 23%) durante el ejercicio, elevándose a 252 millones de euros.



Central de Shoaiba (Arabia Saudí)

Tercer trimestre del ejercicio 2007/2008

La tendencia favorable del primer semestre continuó en el tercer trimestre. Al 31 de diciembre de 2007, **la cifra de negocios de los nueve primeros meses** se elevó a 12.100 millones de euros y había aumentado un 21%.



Gama de tranvía Citadis

Alstom registró pedidos por un valor de 19.900 millones de euros, lo que corresponde a un aumento del 38% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. La cartera de pedidos se elevó a 40.600 millones de euros al 31 de diciembre de 2007.

El valor de la acción Alstom se elevó a 147,00 euros el 31 de diciembre de 2007.

Perspectivas

Las ventas del ejercicio 2007/2008 deberán registrar un aumento orgánico de cerca del 15%, mientras que el margen operativo deberá elevarse a un 7,5% aproximadamente, tras el nuevo aumento previsto en el segundo semestre.

BOUYGUES



32 Hoche, sede social de Bouygues

Grupo Bouygues
Sede social de Bouygues SA
32 avenue Hoche
75378 París cedex 08 - Francia
Tel.: +33 1 44 20 10 00
www.bouygues.com

Bouygues Construction
Challenger
1 avenue Eugène Freyssinet - Guyancourt
78061 Saint-Quentin-en-Yvelines cedex
Francia
Tel.: +33 1 30 60 33 00
www.bouygues-construction.com

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



Challenger, sede social de Bouygues Construction

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

TF1
1 quai du Point du jour
92656 Boulogne-Billancourt cedex
Francia
Tel.: +33 1 41 41 12 34
www.tf1.fr

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