2013 기업개요

부이그 건설

부이그 부동산

콜라스

TF1

부이그 텔레콤

BOUYGUES

미래 건설은 우리의 가장 아름다운 모험입니다

목차

02 **부이그 현황**

09 **부이그 그룹의 2013년 주요사항**

12 **건설부문**

부이그 건설, 전세계적인 건설 및 서비스 업체

부이그 부동산, 프랑스 부동산 개발의 선두 주자

콜라스, 교통 인프라 부문의 세계 제일 기업

24 **미디어**

TF1, 프랑스 제1의 민영 텔레비전

30 **통신**

부이그 텔레콤, 고객에게 디지털 라이프 제공

36 **알스톰**

기업개요는 부이그 그룹 홍보부가 발간한 문서이다. 2014년 2월.
번역: 고은경. 디자인 - 제작:
TERRE DE SIENNE *Paris* | www.terredesienne.com

PEFC 및 FSC 인증 및 친환경 인쇄 Imprim'vert® 라벨을 보유한 프랑스 수도권 일-드-프랑스 지역의 인쇄업체. 지속가능한 관리가 이루어지고 있는 숲의 목재를 사용한 인쇄 용지 사용. 인터액티브 기업개요: Prestimedia

꼭 필요한 수량만큼만 한정 인쇄한 문서이므로 본 문서를 버리지 말고 보관해 주십시오. 부이그는 프랑스의 종이 분리수거 및 재활용을 조직, 재원 조달, 지원하는 Ecofolio에 환경기부를 합니다.

부이그 그룹의 기준 자료는 2014년 3월 20일부터 www.bouygues.com에서 조회하실 수 있습니다.

papiers Agissez pour le recyclage des papiers avec Bouygues SA et Ecofolio.

PEFC Certifié PEFC Ce produit est issu de forêts gérées durablement et de sources contrôlées. 10-31-1705 pefc-france.org

IMPRIM'VERT Votre imprimeur agit pour l'environnement

표지: 마르세이유의 자전거 경기장 (부이그 건설); 보르도의 친환경 지구 깅코 (부이그 부동산), 레유니옹 생-드니의 구조물 (콜라스); 안-클레르 쿠드레 앵커의 주말 뉴스 (TF1); 클럽 부이그 텔레콤 매장. **크레딧. 사진:** C. Abad (표지, p. 34, 35), 알스톰 (p. 36), Alstom Transport/ Toma - C. Sasso (p. 37), Balloïde Photo 64 (p. 8), J. Cauvin (p. 29), C. Chevalin (p. 28), F. Brunet d'Aubiac (표지), A. Da Silva/ Graphix-Images (p. 4), H. Douris (표지, p. 15), DR (p. 8), 유로스포츠 (p. 29), H. Fabre (p. 6, 20), E. Fradin (p. 7), B. Girette/ Shine France/ Bureau233 (p. 24), P. Guignard/ Air-Images (p. 2, 12), Impact Communication & Zoko Productions - P. Perrin, M. Delaflotte (p. 17), J.-L. Fel/ Presse Sports (p. 26), J.-F. Mariotti (p. 20), É. Matheron-Balaÿ (p. 32), J.-C. Marmara/ Le Figaro (p. 1), NILSHD/ TF1 (표지), V. Paul (표지), B. Porneczi (p. 20), L. Samain (p. 20), L. Zabulon (p. 8), L. Zylberman/ Graphix-Images (p. 5, 8, 20). **건축사무소:** Architecte Kengo Kuma - Cyrille Thomas (p. 19), Architecture Studio (p. 8), Atelier 234 - Nicolas Michelin - Wilmotte & Associés (p. 20), Didier Rogeon Architecte (표지), Foster and Partners/ Wong Tung and Partners/ Simon Kwan and Associates/ Benoy Architects (p. 8), Germak Architecture (p. 20), Projets urbains Devillers Associés, cabinet Brochet-Lajus-Pueyo (표지), Scau (표지), Shigeru Ban Architects Europe - Jean de Gastines Architectes - Perspective Atelier Lansac (p. 18), SRA Architectes (p. 2).

마르텡 부이그회장 의인사말

2013년 부이그 그룹은 3대 사업분야에서 경쟁력과 고객을 위한 혁신 역량을 다시 한번 입증하였습니다.

2013년 부이그 그룹의 영업실적은 목표에 부합하는 것이었습니다. 매출액은 환율 요인을 동일하게 적용했을 때 안정적인 기조를 유지했으며, 영업이익은 2012년 대비 5 % 증가하였습니다. 신규 화력발전소 수요의 지속적인 부진이 알스톰의 잉여현금흐름 및 영업이익 전망에 미치는 영향을 고려한 결과, 알스톰의 부이그 지분은 회계적 가치 조정 후 14억 400만 유로로 기록되었습니다. **이러한 알스톰 지분의 평가 절하는 부이그 그룹의 현금 보유고나 영업 실적에는 전혀 영향을 미치지 않습니다.** 알스톰 평가절하 이전의 순이익은 2 % 증가하였습니다.

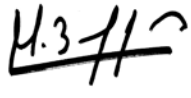
건설부문 – **부이그 건설, 부이그 부동산, 콜라스** – 은 뛰어난 영업실적을 거두었습니다. 자타가 공인하는 부가가치 사업 분야의 전문성과 강력한 국제 진출에 힘입어 건설부문의 수주잔량은 2012년 말 대비 3 % 증가한 275억 유로를 기록하였습니다. **부이그 텔레콤은** 서비스 상품 라인업의 재편성과 사업개편 계획을 추구한 결과 목표 달성에 성공하였습니다. 2013년 10월 4G 서비스 개시 이후 거의 10 %의 고객이 벌써 4G로 전환하는 성공을 거두었습니다. 그리고 **TF1**은 프로그램 편성 개편을 통하여 프랑스 제 1 시청각 그룹으로 등극함으로써 리더사의 입지를 공고히 하고, 가격 압박이 매우 심한 시장에서 회사의 적응력을 입증하였습니다.

부이그 그룹은 건실한 재무기조를 보이고 있습니다. 영업활동으로 인한 현금흐름은 2012년 대비 안정적 수준인 27억 유로를 기록하였습니다. 잉여현금흐름이 향상되고 있으며 부채율도 충분히 통제되고 있습니다.

통신시장의 격변이 2013년 실적에 부정적인 영향을 미치기는 했지만 부이그 그룹의 펀더멘털은 그대로 유지되고 있습니다. 필수불가결한 수요(주택, 교통, 통신)에 부응하는 영속적 시장에 포지셔닝한 부이그 그룹은 사업 다각화로 꾸준히 현금흐름을 창출하고 있습니다. 또한 강력한 기업문화와 노하우, 직원들의 적극적이고 주도적인 업무태도도 부이그 그룹의 큰 장점입니다. 저는 그룹의 중기적 전망이 밝다고 자신하며, 오늘의 도전과제를 해결할 역량이 있음을 믿습니다.

언제나 업무에 열과 성을 다해 주신 직원 여러분의 애사심, 그리고 주주 여러분의 신뢰에 감사드립니다.

2014년 2월 26일



2013년 주요지표

직원수
128,067 명

매출액
333.45억 유로
(- 1 %)

그룹 지분 순이익
알스톰 지분 평가절하 전[a]:
6.47억 유로
(+ 2 %)

알스톰 지분 평가절하 후[a]:
- 7.57억 유로
(a)14억 400만 유로로 알스톰 평가절하

잉여현금흐름[b]
8.21억 유로
(+ 13 %)
(b) 운전자금 소요 변동분 및 예외적 비용 제외

순부채
44.27억 유로
(+ 2.55억 유로)

주당 배당금
1.60 유로[c]
(c) 2014년 4월 24일의 주주총회 상정 배당금

프로필

부이그 현황

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

128,067 명

총직원수

전세계 80 개국 이상에 근무.

3 개

사업부문

건설부문(부이그 건설, 부이그 부동산, 콜라스), 미디어부문(TF1), 통신부문(부이그 텔레콤). 부이그는 또한 알스톰의 최대주주이다.

43년

상장 기간

파리 증권시장(CAC 40 지수, 유로넥스트 파리 A 부문)에 상장. 시가총액은 2013년 12월 31일 기준 88억 유로.

전략

부이그는 다각화된 산업 그룹으로 장기적인 성장 잠재력이 있는 시장에 포지셔닝함으로써 각각의 사업부문이 정기적으로 현금흐름을 창출할 수 있도록 하고 있다. 각 사업 분야에서 부이그는 경쟁력을 유지하는 가운데 고객에게 언제나 보다 혁신적인 서비스를 제공함으로써 자사의 상품 및 서비스의 부가가치를 제고하는 것을 목표로 하고 있다. 건설부문의 우선순위 중 하나는 국제부문의 개발, 특히 아시아와 중동 진출에 박차를 가하는 것이다. 국제부문의 매출액이 전체 매출액에서 차지하는 비중은 부이그 건설 46 %, 콜라스 43 %에 달한다 (p. 12 ~ 23 참조).

그룹의 장점

안정적인 주주 구성

자본에 있어서 주주 구성이 안정적이므로 부이그는 장기적인 전략 비전에 우선순위를 둘 수 있다. 부이그의 2대 주주는 우리사주와, 마르텡 부이그 회장과 올리비에 부이그 부회장의 지주회사인 SCDM이다.

- SCDM은 2013년 12월 31일 기준 20.8 %의 지분과 28.4 %의 의결권을 보유하고 있다.
- 2013년 12월 31일 기준 6만 명 이상의 직원들이 부이그의 직원이며, 이는 기업주식저축을 채택한 파리 증권거래소 주가지수 CAC 40 구성 기업 중 1 위이다. 직원들은 24.8 %의 지분과 30.2 %의 의결권을 보유하고 있다.

강력하고 독창적인 기업문화

5 대 부문에 공통적으로 내재하는 부이그 그룹의 기업문화는 프로젝트 관리의 노하우와 인사헌장의 3 대 원칙인 존중, 신뢰, 형평에 기반한 인사관리로 요약될 수 있다.

부이그 건설 노하우의 쇼케이스인 본사 건물 챌린저

견조한 수요가 뒷받침하고 있는 시장에 포지셔닝

건설의 경우, 선진국과 개도국에서 모두 인프라와 주택 소요가 매우 크다. 지속가능한 건설(전력 저소비 건물이나 에너지 생산 건물, 친환경 지구 등)에 대한 수요 또한 지속적으로 증가하고 있다.

부이그는 각각의 시장에서 혁신적인 노하우를 개발함으로써 자타가 공인하는 경쟁우위를 점하고 있다. 프랑스 통신 및 미디어 시장 역시 빠른 기술 발전 및 사용자들의 변화에 힘입어 지속적으로 발전할 것이다.

매우 건전한 재무구조

부이그는 건전한 재정 프로필을 보유하고 있다. 정기적으로 현금흐름을 창출하는 가운데 투자를 적절히 수행할 수 있는 부이그 그룹은, 부채율이 매우 낮으며 다량의 유동성을 보유하고 있다.

이러한 장점에 힘입어 부이그는 오래 전부터 정기적으로 주주들에게 배당금을 지급해 왔으며, 2013년 평균 수익률은 6.9 %였다.

조직도 및 지배구조

2014년 2월 25일 기준

BOUYGUES

미디어

TF1 LE GROUPE
(1987년부터)
43.5 %

통신

Bouygues Telecom
(1994년)
90.5 %

건설부문

Bouygues Construction
(1952년)
100 %

Bouygues Immobilier
(1956년)
100 %

COLAS
(1986년부터)
96.6 %

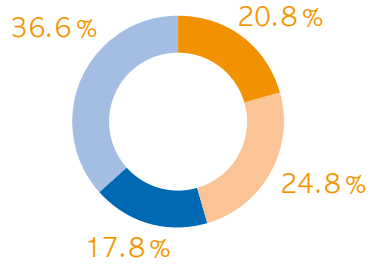
전력-교통-송전

ALSTOM
(2006년부터)
29.3 %

그룹의 주주 구성

2013년 12월 31일 기준

지분 비중



319,264,996 주

- SCDM*
- 우리 사주
- 기타 프랑스 주주
- 외국 주주

경영진

본사

Martin Bouygues
회장

Olivier Bouygues
부회장

Jean-François Guillemin
총무 이사

Philippe Marien
그룹 재무 이사

Alain Pouyat
정보 및 신기술 총괄 사장

Jean-Claude Tostivin
인사 및 관리 총괄 부사장

5 대 사업부문 최고 경영자

Yves Gabriel
부이그 건설 회장

François Bertière
부이그 부동산 회장

Hervé Le Bouc
콜라스 회장

Nonce Paolini
TF1 회장

Olivier Roussat
부이그 텔레콤 회장

이사회

Martin Bouygues
회장

Olivier Bouygues
부회장 및 SCDM 상임대표

François Bertière
부이그 부동산 회장

Francis Bouygues 부인

Jean-Paul Chifflet
Crédit Agricole SA 사장

Georges Chodron de Courcel
BNP Paribas 부사장

Yves Gabriel
부이그 건설 회장

Anne-Marie Idrac*
전임 SNCF 회장

Patrick Kron
알스톰 회장

Hervé Le Bouc
콜라스 회장

Helman le Pas de Sécheval*
Veolia Environnement
총무 이사

Colette Lewiner*
Capgemini 회장 자문

Sandra Nombret
우리사주 대표

Nonce Paolini
TF1 회장

Jean Peyrelevade*
Aforge Degroof Finance
파트너-사장

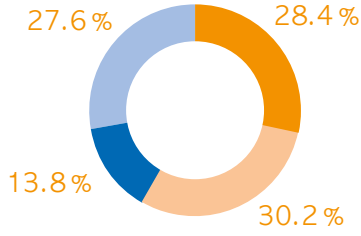
François-Henri Pinault*
Kering 회장

Rose-Marie Van Lerberghe*
파스퇴르 연구소 이사회장

Michèle Vilain
우리사주 대표

(*) 독립 이사

의결권 비중



459,117,988 개의 의결권

- SCDM*
- 우리 사주
- 기타 프랑스 주주
- 외국 주주

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

부이그 그룹 근무

기업문화

부이그 그룹 인사헌장은 존중, 신뢰, 형평의 3 대 원칙으로 구성되어 있다. 직원들이 적극적으로 업무에 참여하며 회사의 가치를 신봉하고 강한 애사심을 갖고 있는 것이 부이그 기업문화의 특징이다.

부이그 부동산 사무실

프랑스

74,395 명

총직원수
(전체 직원의 58 %)

전세계

25,453 명

2013년 전세계 채용 인원
그 중 프랑스 채용 인원 4,792 명

신뢰와 자율성

부이그에서는 현장에 가장 가까운 부서에 책임이 주어져 업무를 가장 잘 아는 이들이 결정권을 행사한다. 직원들은 채용 후 매우 빠른 시일 내에 상당한 자율성을 부여받는다. 부이그에서 신뢰는 매우 강력한 가치이다.

직원들의 노하우와 업무 수행능력을 제고하기 위해 그룹의 본사 차원에서나 각 소속사 차원에서 적절한 교육 프로그램들이 준비되어 있다. 프랑스의 경우 부이그 그룹은 법적 의무 이상의 예산을 직원교육에 투자하고 있는데, 직원교육 예산은 급여총액의 4.2 %에 해당된다.

사내 업무이동 역시 장려되고 있는데, 이는 직원들의 경력개발에 일조할 뿐 아니라 기업내 조업량 변화에 대한 해결책이기도 하기 때문이다. 그룹의 5 대 자회사는 사내 업무이동을 장려하기 위한 전담부서를 갖고 있으며, 본사 차원의 사내업무이동부는 계열사의 인사부와 직원들을 위해 5 대 자회사는 업무이동을 돕는 일을 하고 있다. 그룹 내에서 발생하는 모든 채용 예정 직책들을 인트라넷 사이트에서 조회할 수 있다.

사내승진과 급여

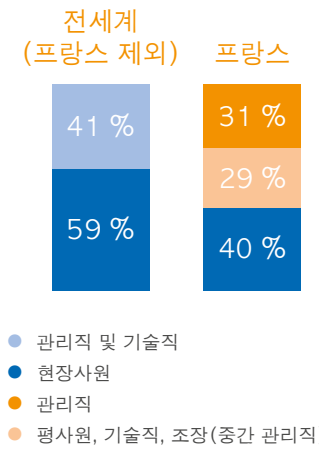
부이그는 애사심과 자아실현을 보장하는 사내승진을 장려한다. 또한 경기상황과 무관하게 직원들의 업무성과를 인정하고 동기를 부여하며 인재를 유치하기 위한 급여정책을 펴고 있다. 급여정책은 직원들의 잠재력, 성과, 그리고 전문성을 보상하기 위해 사용된다. 부이그는 급여뿐 아니라 이익공유, 추가 사회보장 정책, 연금저축, 13개월 급여로 보너스 지급, 회사 보조, 복지 및 문화 프로그램 등 다양한 혜택을 제공하고 있다.

프랑스에서는 인센티브형 기업직원저축(기업주식저축, 단체연금저축 등) 제도에 정기적으로 새로운 프로그램을 추가하고 있다. 2012-2013년에도 직원들을 위한 증자 프로그램인 〈부이그 신뢰 6〉이 시행되어 17,500 명의 직원들이 청약하였다.

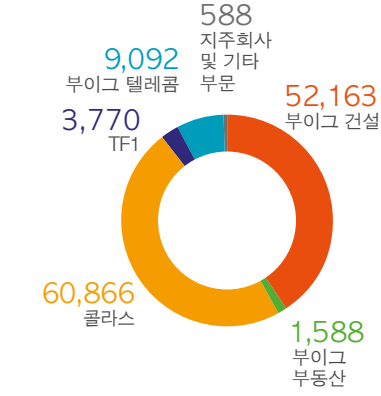
직원

2013년 12월 31일 기준

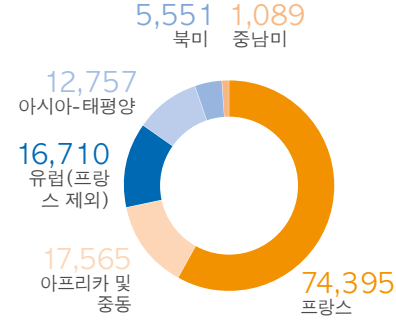
직급



부문별 그룹 직원수



지역별 그룹 직원수



여성 관리직 수 증가: 건설부문의 과제

건강 및 안전

건강 및 안전 정책은 모든 부이그 그룹 자회사의 최우선순위이다. 건설기업 자회사들은 현장에서 업무위험 방지를 위한 조처를 강력하게 펼치고 있으며, 직위 고하를 막론하고 이에 적극 참여하고 있다. 부이그는 동부문 다른 회사보다 뛰어난 현장 안전 성과를 보이고 있으며, 6년째 지속적인 향상을 기록하고 있다.

위험 방지의 목표는 무사고이지만, 부이그 그룹은 한 발 더 나아가 업무의 육체적 난이도를 하향조정하고 각종 중독 방지 정책을 펼침으로써 직원들의 건강을 위해 노력하고 있다. 교통사고 위험이나 심리사회적 문제에 대해서도 그룹의 모든 자회사들이 인식제고 캠페인을 펼치고 있다.

기회의 균등

직원들은 프로필이나 배경에 상관없이 처우의 형평과, 업무 및 성과에 대한 공정한 보상을 누릴 권리가 있다. 그룹의 모든 자회사는 장애, 연령, 배경, 성별 등을 고려한 다양성 정책을 펼치고 있다. 부이그 텔레콤과 TF1은 프랑스 규격협회 Afnor의 다양성 라벨을 보유하고 있다.

아직도 남성들이 대다수를 이루고 있는 건설토목부문에 종사하고 있는 부이그 건설 및 콜라스의 자회사들은 남녀 고용비율의 불균형을 해소하기 위해, 중등 및 고등교육 기관에서 장래의 구직자들의 지원을 늘리기 위한 홍보 캠페인을 펼치고 있다. 또한 모든 그룹 소속사들은 관리직의 여성 비중 증가를 위한 강력한 정책을 실행하고 있다.

노사대화

부이그 그룹의 노사관계는 전통적으로 서로를 존중하는 가운에 건설적으로 진행되어 왔으며, 직원들을 위한 가시적인 진전을 장려해 왔다. 각 자회사의 노사대화 기구 외에도 그룹 노사위원회와 유럽 직원대표위원회에서 전분야 노조대표와 부이그 그룹의 경영진들이 정기적으로 만나 대화하고 있다.

프랑스에서 직원들은 직원대표 선거에 적극 참여함으로써(2013년 81 %) 양질의 노사대화에 대한 지대한 관심을 표출하고 있다. 부이그의 투표율은 프랑스 평균 투표율보다 훨씬 높은 수준이므로, 직원대표들에게 강한 정통성을 부여한다. 프랑스에서는 직원들의 복리후생제도를 회사와 노조의 대표들이 동수로 구성하는 기구에서 관리하고 있다.

교육

범위: 프랑스

그룹 정규직 급여총액 중 교육에 사용된 비중

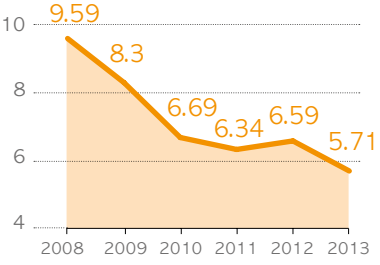
4.2% 2013년

그룹 각 자회사 기업대학의 경영 모듈과 교육 모듈, 그리고 부이그경영대학원(IMB)은 직원들의 지식 제고와 경력개발을 돕는다.

안전

범위: 전세계

부이그 그룹 직원의 산재사고 빈도*



안전은 매우 중요한 과제이다. 부이그의 산재사고 빈도는 지속적으로 감소하고 있는데, 이는 특히 부이그 건설과 콜라스가 공사현장과 도로 안전 면에서 펼치고 있는 강력한 안전 정책을 반영하고 있다.

(*) 업무중단을 동반한 산재사고 수 x 1,000,000 / 근무 시수

콜라스

직원들의 응급구조 교육 실시

응급구조 교육을 받은 직원 수. 범위: 전세계

31% 2013년

2013년 기준 응급구조 교육을 받은 직원들의 누적총계는 18,632 명에 달한다. 목표: 2015년 전직원의 35 % 달성.

콜라스는 앙브렝과 쇼르쥬(오-알프스 지역) 사이의 도로에 사용된 코팅재의 골재를 100% 재활용하였다.

환경 보호

에너지 소비

2013년 프랑스에서는 에너지 전환에 대한 국가적 토론이 진행되었는데, 부이그 그룹은 건물의 수동 및 능동 에너지 효율 제고, 에너지 성과 보장계약 하의 건물관리 부분에 대한 제안과 전문성을 제공하며 적극 참여하였다.

부이그는 에너지 생산 건물, 친환경 지구 및 지능형 네트워크 부문에서 최고의 역량을 결집하고자 노력하고 있으며, 고객에게 혁신적인 솔루션을 제안하고 자사가 건설하는 구조물에 동부문 최고 기술을 적용하고 있다.

부이그 그룹은 감사와 진단, 에너지 관리 시스템 실시, 재생에너지 잠재력 발굴 및 제어 소프트웨어 개발 등 일련의 조처를 통해 자사의 모든 에너지 소비를 최적화하는 전략을 실시하였다.

폐기물 관리

소재를 다량 생산하고 사용하는 부이그 그룹의 건설부문은, 사업 수행시 발생되는 폐기물의 재활용 및 가치 제고 면에 있어서 법적 의무규정을 상회하는 성과를 내기 위해 혁신적인 전략을 개발하고 있다. 이에 따라 부이그 건설은 건설자재 사용의 최적화를 위한 새로운 소프트웨어 툴을 사용하고 있고, 콜라스는 코팅재와 구도로의 소재들을 재사용하는 기술을 적용하고 있으며, 부이그 텔레콤은 중고 휴대폰 재활용 네트워크를 수립하였다. 부이그 그룹은 전사적으로 전자제품 폐기물을 재활용하고 있다.

생물다양성

건설토목부문 자회사들은 구조물 인근 지역, 채석장, 골재체취장에서 생물다양성을 보존하기 위한 정책을 펴고 있다. 2012년 결성된 공동경제이해그룹(GIE) 바이오지티브(Biositiv)는 동식물종 보존 정책을 지원하기 위한 전사차원의 자문기관이다.

온실가스 배출

범위: 전세계

18,028

킬로톤 등가치의 탄산가스를 2013년 배출

부이그 그룹은 2013년 기후변화로 인한 도전과제에 대응하는 기업의 성과를 평가하는 CDP(Carbon Disclosure Project 탄소 발표 프로젝트)의 프랑스 CDLI(Climate Disclosure Leadership Index 환경발표 리더쉽 지표)를 채택하였다.

이는 전세계적으로 온실가스에 대한 가장 투명한 보고를 하는 기업들에게 허여되는 지표이다.

부이그 건설이 공동으로 설립한 기관 Cibi(생물다양성과 부동산 국제위원회)는 부동산부문에서 생물다양성이 고려될 수 있도록 하기 위해 2013년 12월 BiodiverCity™ 라벨을 창설하였다. 파리의 새로운 쇼핑 센터 보그르넬 – 지붕 겸 테라스에 조성된 7,500 m²에 달하는 식물원(현재 파리 최대), 벌집, 공동 정원 보유 – 은 도심 한가운데에서 생물다양성을 증진하고자 하는 의지를 상징적으로 보여주는 건물이다.

윤리 및 구매정책

부이그 그룹은 사업을 수행하는 데 있어 매우 엄격한 원칙을 준수하고 있다. 이에 따라 불공정거래 및 부패를 금지, 예방하고 있으며, 인권 존중에 대해 각별한 주의하고 있다. 부이그 그룹은 또한 공급업체, 하도급업체, 서비스 제공 업체가 기업의 사회적 책임 부문의 선행사례를 실시하도록 유도하는 책임 있는 구매 정책을 채택하였다.

지역공동체 참여

사회 통합

프랑스의 경우 정부 입찰에는 사회통합 조항이 포함되어 있는 경우가 많다.
이러한 조항을 적용하여, 재취업 후 장기간 취업 상태를 유지할 수 있도록 하기 위해 부이그 건설과 콜라스는 전문 기관과 협력관계를 결성하였다.

후원

후원 정책은 그룹 차원이나 주요 자회사 차원에서뿐 아니라 다양한 지역 시민 이니셔티브를 통해서도 이루어지고 있다. 부이그 그룹은 전세계 어디에서나 진출한 지역의 공동체에 적극 참여하고 있다. 본사인 부이그 주식회사 차원의 후원 정책은 사회, 교육, 문화 등 3 대 활동영역을 아우른다.

2005년 창립된 프랑시스 부이그 기업재단은 학업에의 열정은 있으나 재정적인 어려움을 겪고 있는 고등학생들을 지원하고 있다. 장학생들 한 명마다 부이그 그룹 직원 한 명이 후원자로서 도움과 지도를 제공한다. 현재 9기생까지 총 486 명의 학생들이 재단 장학금 혜택을 받았거나 받고 있다.

상세 정보:
www.bouygues.com
@GroupeBouygues

TF1

협력업체와의 관계

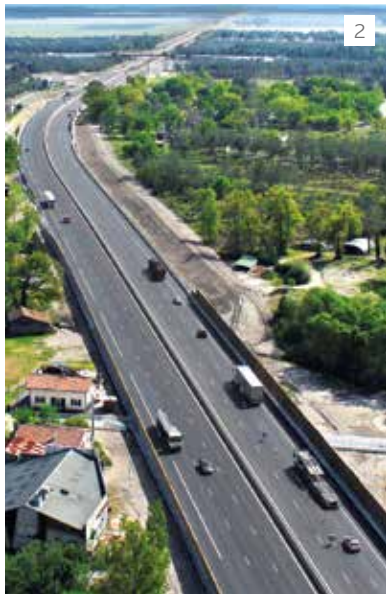
TF1 그룹은 2014년 1월 27일 협력업체들과 지속적이고 균형있는 관계를 설립한 프랑스 기업들에게 부여되는 〈책임있는 대협력업체관계〉 라벨을 획득하였다. 이는 시청각 기업으로서는 최초이다.

TF1 그룹의 구매부는 2008년 창립 이래 "책임있는 구매" 정책을 실시해 왔다. TF1은 기업의 사회적 책임 평가를 협력업체들에게만 적용해 왔는데 2013년부터는 각종 권리 및 홈쇼핑 제품 구매를 포함한 모든 종류의 구매에 다 적용하기 시작하였다.

기업간 중재기구 및 프랑스경영진및구매자협회(CDAF)가 부여하는 이 라벨을 획득함으로써 TF1은 협력업체에 대한 전반적인 정책을 인정받았다.

프랑시스 부이그 재단 9기생, 2013년 10월 30일

사진과 수치로 본 2013년



1. 동시의 초대형 여객선 두 척을 수용할 수 있는 홍콩의 카이 탁 유람선 터미널(부이그 건설)
2. 콜라스가 납기보다 7 개월 먼저 인도한, 랑드 지방의 A63 고속도로
3. 이씨-레-물리노시에 인도한 포르 디씨 친환경지구(부이그 부동산)
4. 〈스타와 함께 춤을 (Danse avec les Stars)〉 – 시즌 4, 프로그램 방송 개시 이래 최고의 시즌 (TF1)
5. 2013년 10월 프랑스 최대의 4G망 개통 (부이그 텔레콤)

수치로 본 한 해

11.5억 유로

해저 쌍튜브 터널 도로 부이그 건설은 홍콩의 투엔 문과 첵랍콕을 잇는 터널을 건설한다. 이는 홍콩 사상 최대의 설계-건설 발주였다.

두 대의 굴착기를 사용하여 해저 50 미터에 건설하는 이 터널은 투엔 문 지구와 첵랍콕 국제공항이 있는 란타우 섬을 연결한다.

1백만 명

의 4G 고객이 부이그 텔레콤의 4G 요금제과 4G 단말기를 보유하고 있으며 프랑스 국민의 63 %에게 커버리지를 제공하는 프랑스 최대의 4G 통신망 서비스를 누리고 있다.

3 건

의 신계약을 건당 7천만 유로 이상의 규모로 국제부문(튀니지, 모로코, 칠레)에서 수주한 콜라스는 철도 부문에서 지속적으로 역동적인 사업을 펼치고 있다.

100 건 중 99 건

의 당해년도 최고 시청률
바로 2013년 TF1의 실적이다 (출처: 메디아메트리의 메디아맛).

24.8 %

의 부이그 지분이 우리사주의 지분이다. 부이그는 프랑스 주가지수 CAC 40를 구성하는 40대 기업 중 우리사주 비중이 가장 높은 기업이다.

부이그 그룹의 2013년 주요 지표

연결 대차대조표 12월 31일 기준 (단위: 백만 유로)

자산	2012	2013
유형 및 무형 고정자산	8,337	8,197
영업권[a]	5,648	5,280
고정 금융자산[b]	5,913	3,956[d]
기타 고정자산	272	251
고정자산	20,170	17,684
유동자산	12,073	11,886
현금 및 현금등가물	4,487	3,570
금융상품[c]	24	13
유동자산	16,584	15,469
매각 가능 또는 매각 예정 사업 관련 자산[e]		1,151
자산 총계	36,754	34,304

부채	2012	2013
자기 자본(그룹 지분)	8,578	7,154[d]
소액주주 지분	1,500	1,530
자기자본	10,078	8,684
장기부채	7,502	6,612
장기 미지급 비용	2,173	2,176
기타 고정부채	170	171
고정부채	9,845	8,959
유동 금융부채	951	1,009
유동부채	15,650	15,097
단기은행차입금 및 당좌잔고	189	363
금융상품[c]	41	26
유동부채	16,831	16,495
매각 예정 사업 관련 부채[e]		166
부채 총계	36,754	34,304
순금융부채	4,172	4,427

연결 손익계산서

(단위: 백만 유로)

	2012	2013
매출액	33,547	33,345
경상영업이익	1,286	1,344
기타 영업이익 및 비용	(166)	(91)
영업이익	1,120	1,253
순금융비용	(290)	(309)
기타 금융이익 및 비용	11	(26)
법인세 비용	(330)	(367)
참여지분 손익배당 및 희석	217	205[f]
사업 부문 순이익	728	756
통제권이 없는 지분에 대한 순이익	(95)	(109)
알스톰 평가절하를 제외한 순이익 (그룹 지분)	633	647[f]
알스톰 평가절하		(1,404)
순이익 (그룹 지분)	633	(757)

(a) 그룹 통합 기업의 영업권
(b) 지분법 평가 이익 포함(귀속 영업권 포함)
(c) 금융부채의 정확한 가치 환산
(d) 알스톰 평가절하로 인한 영향 포함
(e) 유로스포츠 인터내셔널(TF1)과 코피루트(콜라스) 관련
(f) 14억 400만 유로로 알스톰 평가절하 전
(g) 부이그 텔레콤 관련 예외적 사항 포함: 4G 주파수 금융비용 7억 2600만 유로의 자본전입 고려분과 예외적 자본 매각 2억 700만 유로
(h) 4G 주파수 금융비용 3300만 유로 자본전입 고려분 포함

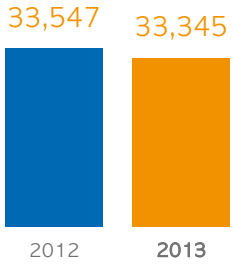
연결 현금흐름표

(단위: 백만 유로)

	2012	2013
영업활동 관련 순현금흐름		
영업활동으로 인한 현금흐름	2,777	2,742
단기 지급 세금	(378)	(303)
운전자금 소요에 따른 현금흐름	42	(187)
A - 영업활동 관련 현금흐름	2,441	2,252
투자활동 관련 순현금흐름		
순영업투자	(1,952)[g]	(1,278)[h]
기타 투자활동 관련 현금흐름	(201)	(160)
B - 투자활동 관련 현금흐름	(2,153)	(1,438)
재무활동 관련 순현금흐름		
연내 지불 배당금	(608)	(591)
기타 재무활동 관련 현금흐름	1,436	(1,185)
C - 재무활동 관련 현금흐름	828	(1,776)
D - 환율 변동 사항 및 기타	6	(60)
순 캐시 포지션의 변동 (A + B + C + D)	1,122	(1,022)
유로스포츠 인터내셔널의 현금흐름 중립화		(69)
기초의 현금	3,176	4,298
기말의 현금	4,298	3,207

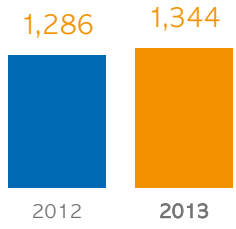
매출액

단위: 백만 유로



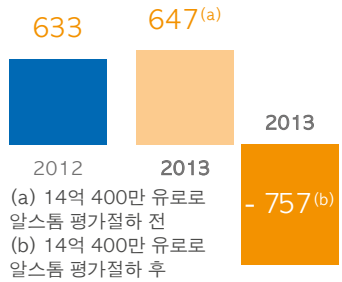
경상영업이익

단위: 백만 유로



그룹 지분 순이익

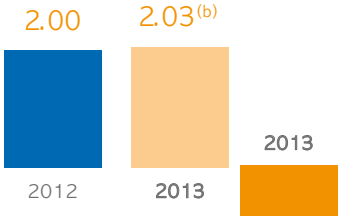
단위: 백만 유로



(a) 14억 400만 유로로 알스톰 평가절하 전
(b) 14억 400만 유로로 알스톰 평가절하 후

주당 순이익(a)

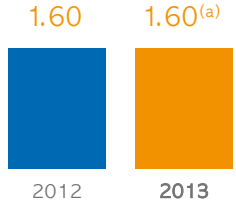
단위: 유로



(a) 사업 부문의 그룹 지분
(b) 14억 400만 유로로 알스톰 평가절하 전
(c) 14억 400만 유로로 알스톰 평가절하 후

주당 배당금

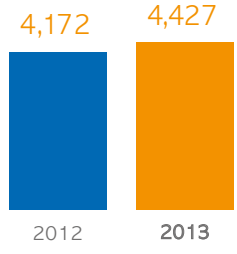
단위: 유로



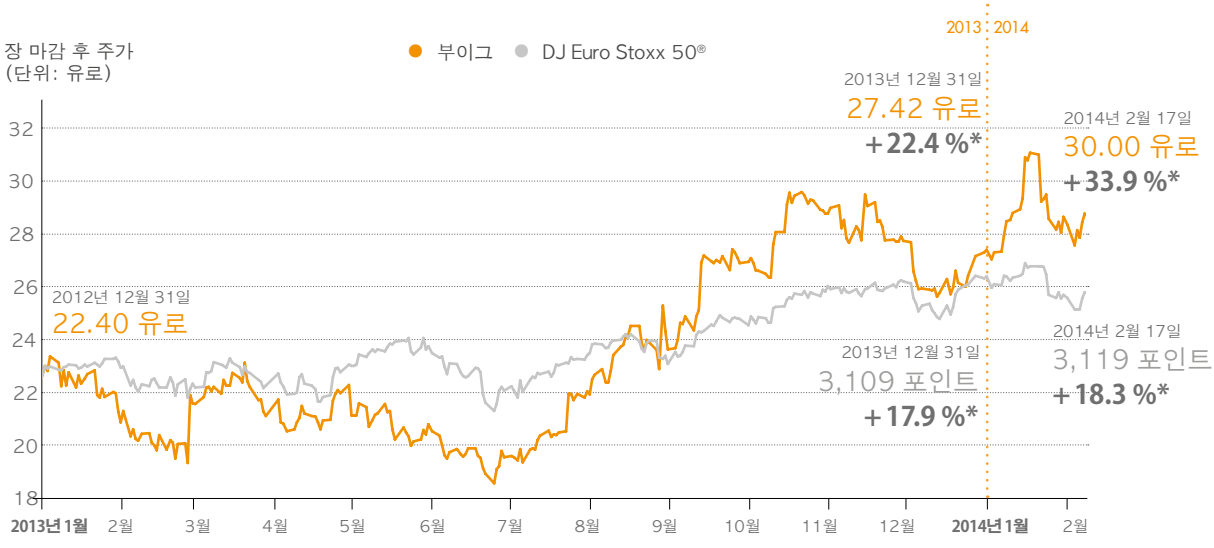
(a) 2014년 4월 24일의 주주총회 상정 배당금

순부채

단위: 백만 유로, 12월 말 기준



2012년 말 이후 주가 추이



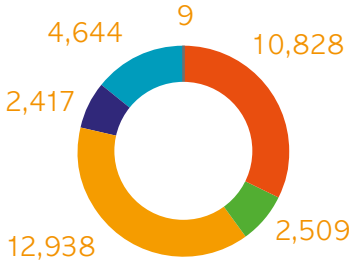
(*) 2012년 12월 31일 대비

사업 부문별 기여도

알스톰은 지분법 평가이익을 적용하여 연결재무제표에 포함시킴: 순이익에만 기여
(단위: 백만 유로)

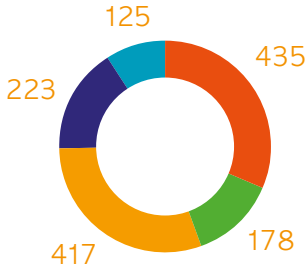
매출액

333.45억 유로



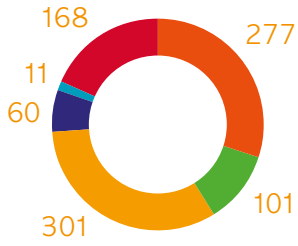
경상영업이익 (a)

13.44억 유로



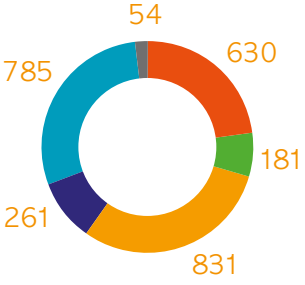
그룹 지분 순이익 (b)

6.47억(c) 유로



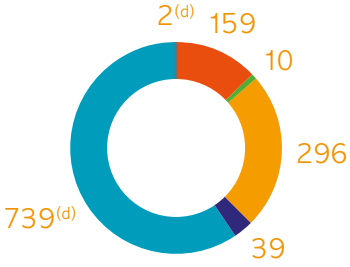
영업 활동으로 인한 현금흐름

27.42억 유로



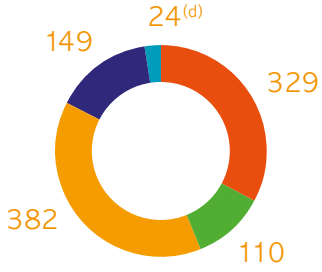
순영업투자

12.45억(d) 유로



잉여현금흐름 (e)

8.21억(d) 유로

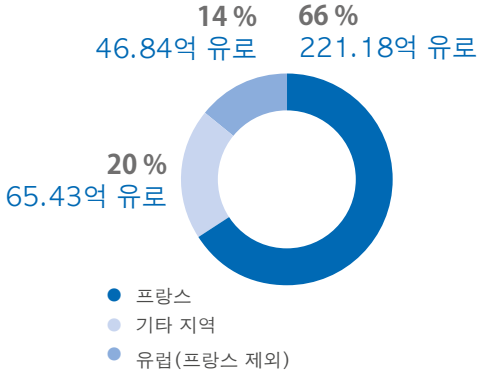


- 부이그 건설
- 부이그 부동산
- 콜라스
- TF1
- 부이그 텔레콤
- 지주회사 및 기타 부문
- 알스톰

(a) 지주회사 및 기타 부문의 경상영업이익은 – 3400만 유로.
(b) 14억 400만 유로로 알스톰 평가절하 전 지주회사 및 기타 부문의 순이익은 – 2억 7100만 유로.
(c) 14억 400만 유로로 알스톰 평가절하 전
(d) 4G 주파수 금융비용 3300만 유로의 그룹 자본전입 고려분 제외(부이그 텔레콤 1300만 유로, 지주회사 2000만 유로)
(e) 잉여현금흐름 = 영업 활동으로 인한 현금흐름 - 순금융비용 - 세금 - 순영업투자. 잉여현금흐름은 운전자금 소요 변동분을 제외하고 계산한다. 지주회사 및 기타 부문의 잉여현금흐름은 – 1억 7300만 유로. 4G 주파수 금융비용 2000만 유로의 자본전입 고려분 제외.

매출액의 지리적 분포도

부이그 부동산, TF1, 부이그 텔레콤은 주로 프랑스에서 활동하는 기업이다. 부이그 건설과 콜라스는 세계 80 개국 이상에 진출한 기업으로, 2013년 매출액의 44 %가 프랑스 국외 매출액이다. 유럽 국가에 가장 많이 진출하였으며, 북미와 아태 지역이 그 뒤를 잇는다.



건설부문

보다 나은 삶의 환경을 위한 제안

부이그 건설, 부이그 부동산 및 콜라스로 구성된 건설부문을 보유한 부이그 그룹은 동부문의 리더사이다. 사업시 환경적 측면을 고려하는 것이 고객들에게 매우 강한 장점으로 어필하고 있다.

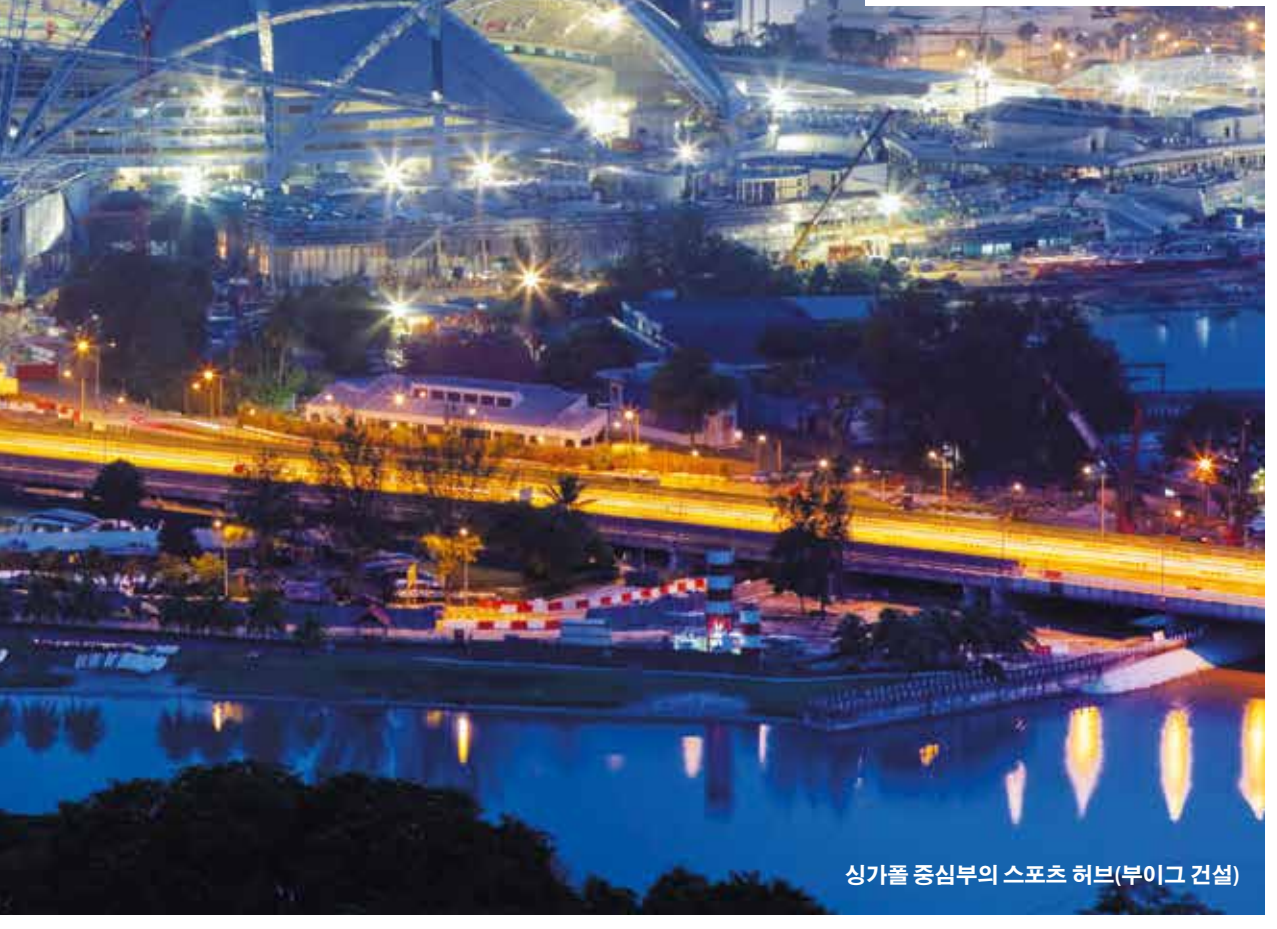
2013년 통합 지표

114,617 명
직원수

260억 유로 (+ 2 %)
매출액

6.79억 유로 (+ 2 %)
순이익

46 %
수주잔량 중 국제부문 비중



싱가폴 중심부의 스포츠 허브(부이그 건설)

건설부문

부이그는 도시화와 이동성이라는 거대 명제에 부응하여 건설토목, 에너지와 서비스, 양허(부이그 건설), 부동산 개발(부이그 부동산), 교통 인프라(콜라스) 등 다양한 사업부문을 보유하고 있다.

전략

부이그의 전략은 혁신과 지속가능한 건설로 프랑스와 국제부분에서 고객들에게 서비스를 제공함으로써 수익성 있는 성장에 중점을 두는 것이다.

부이그 그룹은 건설부문 3 대 자회사를 통하여 전세계 80 개국에서 사업을 펼치고 있으며 동부문 세계 리더사 중 하나이다. 부이그 그룹은 인프라 수요의 증가로 장기적 성장 잠재력이 있는 시장에 포지셔닝하고 있다.

강점

인적 자본

인적자본은 부이그 그룹이 보유한 막강한 장점이다. 인적자원을 보존하는 것은 건설부문의 주요 과제 중 하나이기도 하다 (p. 4, 5, 7 참조). 부이그 그룹은 직원들의 노하우, 동기 부여, 열정에 힘입어 민관 부문 고객들의 소요에 부응하고 유연한 솔루션을 제안하고 있다.

혁신적인 고부가가치 솔루션 제안

- 가치사슬 전체를 아우르는 솔루션 제안: 설계, 시공, 사후관리, 재원조달을 아우르는 제안.예를 들어 콜라스와 부이그 건설은 새로운 마르세이유 우회도로인 L2를 PPP (임대형 민자사업) 형식으로 건설할 것이다. 또한 부이그 건설과 TF1은 불로뉴-비양쿠르(오-드-센느 지방)의 세겡섬에 건설될 음악의 전당 사업을 공동으로 추진하고 있다.
- 자타가 공인하는 기술적 전문성. 부이그 그룹은 복잡한 프로젝트 수행에 있어 고도의 노하우와 기술력을 보유한 것으로 고객에게 인정받고 있다. 마하나콘 빌딩(태국), 투엔 문 – 첵랍콕 간 쌍튜브 터널(중국)은 최근 부이그의 역량을 상징적으로 보여주고 있는 사업이다.
- 전문분야 사업. 부이그 그룹은 또한 고객의 요구에 부응하기 위하여 새로운 시장에서 사업을 펼치고 있다. 예를 들어 콜라스의 경우 철도 부문의 성장에 발 맞추어 프랑스, 카이로, 카사블랑카, 제네바, 쿠알라룸푸르 등지에서 지하철 및 트램웨이 건설 사업을 하고 있다.
- 성장세를 보이고 있는 지속가능한 건설 부문의 경쟁우위(p. 18, 19 참조). 부이그 그룹은 특히 최종 사용자들(가정, 기업)의 에너지 비용 감소를 목표로 끊임없는 혁신을 추구하고 있다. 부이그는 에너지 생산 건물이나 2013년 보르도에서 개장한 킹코 등의 지속가능 지구 분야에서 탁월한 전문성을 축적하였다.

강력하고 다각화된 국제 진출

프랑스 전역에 촘촘히 진출하여 있는 부이그의 건설부문은 또한 전세계 5 대륙에서도 활발한 활동을 펼치고 있다. 부이그의 건설부문은 현지 자회사의 사업역량과 특정 대형 프로젝트에 일시적으로 필요한 팀을 파견할 수 있는 역량을 고루 갖추고 있다.

시장의 변화에 대한 발 빠른 적응력

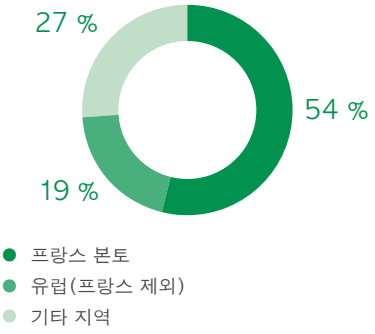
예를 들어 부이그 부동산은 총수요의 2/3에 해당하는 주택 최초 구입자들의 수요에 부응하여 부담이 적은 가격의 다양한 주택을 제공하고 있다.

견조한 재무구조

건설부문은 사업실행상의 위험과 재무분야의 위험을 적절히 조절함으로써 정기적으로 현금흐름을 창출하는 한편 고객들이 장점으로 꼽는 견조한 재무구조를 보유하고 있다.

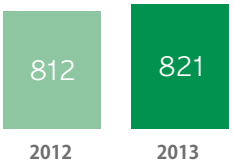
수주잔량

지역별



건설부문 잉여현금흐름

단위: 백만 유로



잉여현금흐름은 건설부문이 부채비용, 세금, 순영업투자를 지불한 후 잉여현금을 창출할 역량을 의미한다. 잉여현금흐름은 운전자금 소요 변동분을 제외하고 계산한다.

2013년 주요 사항

주요 계약 체결

부이그 건설

- 홍콩의 투엔 문 - 첸락콕 터널 (중국).
- 마르세이유 우회도로인 L2를 콜라스와 공동 수주.
- 자그레브 공항(크로아티아).
- 몽루쥬의 크레디 아그리콜 에올 사무실(오-드-센느 지방).

부이그 부동산

- 파리의 AG2R 라 몽디알 본사 건물 (페리 XV) (Rehagreen® 방식).

콜라스

- 캐나다 북부 이콸루이트 국제공항 사업을 부이그 건설과 공동 수주.
- 헝가리 M85 고속도로 구간과 슬로바키아 R2 고속도로 구간.
- 탕헤르-케니트라 고속철도 공사 (모로코), 칠레 산티아고 지하철 3, 6호선.

콜라스는 레유니농 롤랑-가로스 공항 활주로 보강 및 확장 공사를 실시하였다.

전세계적인 건설 및 서비스 업체

전세계 80 개국에 진출한 부이그 건설은 일상 생활과 근무 환경을 향상시키는 구조물들을 설계, 건설, 운용하고 있다. 부이그는 지속가능한 건설의 리더사로서 고객과의 장기적인 협력관계를 통해 보다 나은 삶을 구축하는 데 일조하고 있다.

프랑스 부동산 개발의 선두 주자

지속가능한 도시 건설에 적극 참여하는 부이그 부동산은 프랑스의 35 개 지사와 국제부분 5 개 지사를 통해 주택, 사무실 건물 및 상가, 그리고 지속가능 지구 사업을 개발하고 있다.

교통 인프라 부문의 세계 제일 기업

전세계 50 개국에 진출한 콜라스는 교통 인프라의 건설 및 사후관리를 담당하고 있으며, 자사 업무에 필요한 자재를 대부분 직접 생산한다. 콜라스는 이동성, 도시화, 환경 등 인류가 당면한 대명제에 부응하는 사업을 펼치고 있다.

사업 수행에 필요한 자재(골재, 유제, 코팅재, 즉시 사용 가능 콘크리트, 역청) 생산은 콜라스의 주요 전략 중 하나로, 콜라스는 도로 시공 전단계의 산업적 통합을 지속적으로 추진하고 있다. 콜라스는 사업수행 역량과 경쟁력을 제고하는 동시에 도로 건설에 앞서 자재 조달을 확보하고 품질을 향상시키는 것을 목표로 하고 있다. 유제 및 코팅재 생산 전세계 리더사인 콜라스는 골재 허용 보유량 26억 톤을 확보하고 있는데, 이는 29 년간의 생산량에 해당된다. 또한 이에 더해 추가 잠재 보유량 19억 톤을 보유하고 있다. 골재 채취량(즉 신규 채석장 설립)과 자재 폐기물 감소를 위하여 콜라스는 재활용 사업을 대규모로 추진하고 있다. 그 결과 최종 고객은 동일 성과를 누리면서도 경비를 절약할 수 있고, 콜라스는 에너지 소비(와 이에 따른 온실가스 배출)와 자원을 절감할 수 있다.

2013년 사업현황

매우 어려운 경제환경과 치열한 경쟁 속에서도 부이그 그룹의 건설부문은 2013년 좋은 실적을 보였다.

역동적인 영업활동

특히 복잡한 프로젝트에 대한 노하우와 강력한 국제 진출에 힘입어 부이그의 건설부문은 다시 한번 뛰어난 경쟁력을 입증하였다.

2013년 12월 말 기준 건설부문 수주잔량은 1년 사이에 3 % 증가한 275억 유로로 기존 기록을 경신하였다. 또한 수주잔량의 46 %가 국제부문의 사업이다.

예외적으로 뛰어났던 2012년을 마감한 후 부이그 건설의 수주량은 거의 안정적인 수준을 유지하여 118억 유로의 높은 수준을 기록하였다. 홍콩의 투엔 문 - 첵락콕 터널 계약이나 미국 마이아미의 브리켈 시티 센터 계약(1 개 스페이스 추가) 등 국제부문 수주의 강력한 성장이 큰 기여를 하였다. 이러한 역동성에 힘입어 2013년 12월 말 기준 부이그 건설의 수주잔량은 2012년 12월 말 대비 4 % 증가한 178억 유로를 기록하였다.

프랑스의 침체된 주택 시장에서 부이그 부동산은 2012년 대비 9 % 신장한 18억 유로의 주택 예약매물 기록하며 시장점유율을 증가시켰다. 기업 부동산 예약매물은 2억 3600만 유로로, 몇 몇 대형 계약들이 2014년으로 이월되어 기록된 것을 반영하고 있다. 불황을 겪고 있는 기업 및 상업 부동산 시장에서 사업을 수주하는 데 녹색 부동산 분야의 노하우가 강력한 이점으로 작용하였다. 2013년 12월 말 기준 총수주잔량은 1년 간 12 % 하락한 26억 유로였다.

콜라스도 2012년 12월 말 대비 6 % 증가한 71억 유로의 견조한 수주잔량을 보이며 한 해를 마감하였다. 이는 프랑스 마르세이유의 L2 우회도로나 캐나다 북부 이콸루이트 국제공항 등 대형 계약의 수주와, 모로코 최초의 고속철도 탕헤르-케니트라 철도 사업 등 역동적인 철도 분야의 약진에 힘입은 바 크다.

2013년 주요 사항(계속)

공사 진행중인 사업

부이그 건설

- 싱가폴의 종합 스포츠 센터 스포츠 허브.
- 파리의 프랑스 국방부 건물.

부이그 부동산

- 장티이의 사노피 발 드 비에브르 캠퍼스 재건축 사업 (50,000 m²) (발-드- 마른느 지방).
- 파리의 생트-크루아 프로젝트 공사: 사무실 건물 (10,835 m²), 객실 150 개 규모의 호텔.

콜라스

- 님-몽펠리에 고속철의 우회선로를 부이그 건설과 공동 건설.
- 런던 도심 도로 리노베이션 및 관리 (영국).

인도 완료 사업

부이그 건설

- 홍콩의 크루즈 터미널(중국).
- 파리의 보그르넬 쇼핑센터.

부이그 부동산

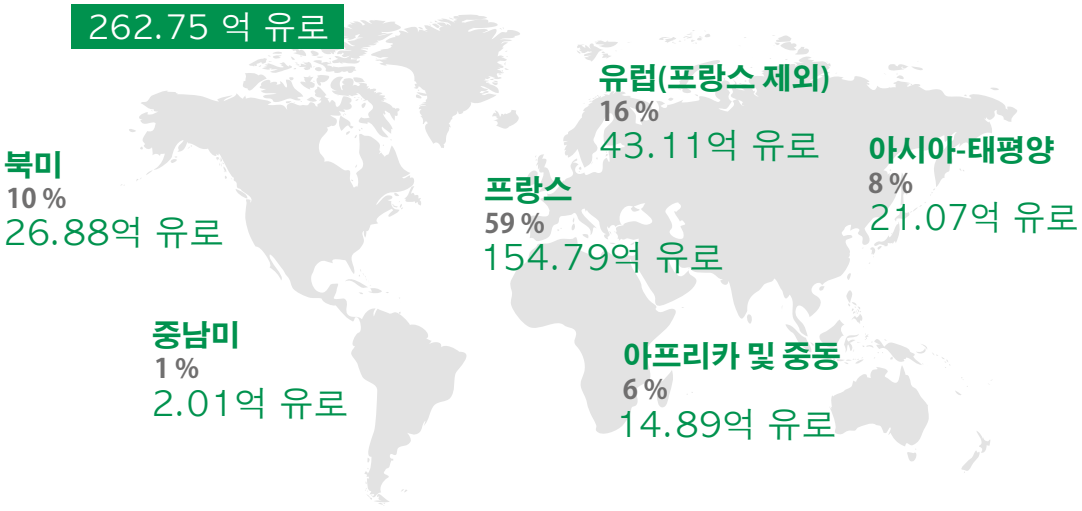
- 에너지 생산 아파트 건물인 몽트뢰이의 아방스(센느-생-드니 지방).
- 이씨-레-물리노(오-드-센느 지방)의 포르 디씨와 락 드 보르도의 친환경 지구 깅코 1차분 개장.
- 바르샤바의 오랑쥬 폴스카 본사 건물 (폴란드).

콜라스

- 랑드 지방의 A63 고속도로를 납기보다 7 개월 앞서 인도.

건설부문: 매출액 분포

262.75 억 유로



부이그 부동산이 총지휘를 맡은 이씨-레-물리노시(오-드-센느 지방)의 IssyGrid®는 프랑스 최초로 주택 지구에서 실제 운용되고 있는 스마트 그리드이다.

건실한 재무실적

2013년 건설부문의 매출액은 2012년 대비 2 % 증가한 263억 유로에 달했다.

2013년 건설부문의 경상영업이익은 2012년 대비 8100만 유로 증가한 10억 3000만 유로에 달했다. 이러한 양호한 실적에 힘입어 영업이익률은 3.9 %로 경미한 증가세를 보였다.

2013년 부이그 건설의 경상영업이익은 진행중인 계약이 순조롭게 실행되고 초대형 사업들이 마무리됨에 따라 크게 증가하였다. 부이그 부동산의 경우 2012년부터 사업개편 계획을 수행한 결과 주택 가격 하락이 수익성에 미치는 영향을 제한할 수 있었다. 한편 콜라스는 특히 조직재편성의 긍정적인 영향에 따른 프랑스 도로 부문의 양호한 수익성에 힘입어, 경상영업이익의 경미한 증가세를 보였다.

2013년 건설부문의 잉여현금흐름은 8억 2100만 유로의 기록적인 수준에 달했다.

부이그 부동산:

기업 및 상업 부동산 부문 성장의 동력 녹색 부동산 추진

연중 시공중이거나 인도된 Green Office® 사무실 면적

47,600 m²

2011년 이래 누적 면적 (2012년 수치는 35,000 m²)

부이그 부동산은 2015년에는 전체 기업 부동산 생산의 20 %를 에너지 생산 건물 Green Office®로 건설한다는 목표하에 Green Office®를 전개하고 있다.

세겡섬에 건설될 음악의 전당(부이그 건설)의 대형 돛. 회전형 돛 모양 구조물에 태양열 집열판을 장착할 예정이다.

주요 과제: 지속가능한 건설

지속가능한 건설은 21세기 환경문제을 해결할 수 있는 방안 중 하나이다. 건설을 위한 광물자원을 확보하기 위해 생태계에 주어지는 압력이 전세계 모든 국가에서 가중되고 있다. 건설자재 생산과 건물 운용에 필요한 에너지는 전세계 탄산가스 배출량의 1/4에 해당된다. 유럽의 경우 유럽연합이 설정한 목표치에 부응하기 위해서는 주택 1억 9000만 채의 열효율 리모델링이 필요하다.

부이그 그룹의 건설부문은 이러한 도전과제에 부응하기 위해 건물이나 한 지구 전체 조성에 적합한 솔루션들을 제공하고 있다.

건물 효율 제고

부이그는 프랑스와 국제부문에서 에너지 저소비 건물 건설의 노하우를 개발하였는데, 부이그가 건설한 건물들의 인증 실적을 보면 이를 잘 알 수 있다.

프랑스에서 부이그는 법적 의무규정을 훨씬 상회하여, 고객들을 위해 연간 재생에너지 생산량이 에너지 소비량보다 많은 에너지 생산 건물을 건설하고 있다.

에너지 생산 건물

부이그 부동산의 에너지 생산 사무실 건물 Green Office®는 계약서로 보장되는 에너지 고효율 기능과 최적의 체감 편의를 동시에 달성하는 것이 가능하다는 것을 입증하고 있다. 사무실세가 시가보다 약간 높지만 관리비가 훨씬 낮은 Green Office®의 경제모델은 투자자와 사용자에게 모두 유리한 모델이다. 이 모델에 힘입어 부이그 부동산은 심각한 위기를 겪고 있는 기업 부동산 시장에서 사업을 발전시킬 수 있었다.

열효율 리모델링

열효율 리모델링은 강한 잠재력을 지닌 시장이다. 프랑스의 3300만 채의 주택 중 400만 채의 주택이 에너지를 과사용하며, 전체 주택의 55 %가 열효율에 대한 일체의 법규가 제정되기 전에 건설되었다. 따라서 부이그는 모든 종류의 건물을 위한 종합적인 에너지 리모델링 상품을 개발하였다.

부이그 건설은 이 부분에 대한 신념을 입증하기 위해, 본사건물인 챌린저를 업무를 계속하면서 리모델링하고 있다. 65,000 m^2에 달하는 챌린저 건물은 2014년 말 전에 에너지 생산 건물로 거듭 날 것이며, 재생에너지 생산(지열, 태양광 및 태양열), 용수 처리, 생물다양성 보존 등을 위한 최첨단 기술을 적용받게 될 것이다. 챌린저는 2013년에 이미 미국, 영국, 프랑스의 최고 수준 인증(LEED®, BREEAM®, HQE®)을 확보함으로써 전세계적으로 독보적인 인정을 받았다.

부이그 건설

성과 높은 프로젝트의 친환경 설계

환경 인증이나 라벨 약정 건물의 수주 비중

범위: 전세계 건물 사업 부문

58 % 2013년 비중, 2007년 대비 2.5 배 증가

건물 수주 중 환경 인증 비중은 여러 대규모 사업에 힘입어 2007년 23 %에서 2013년 58 %로 증가하였다.

부이그 부동산

환경 인증 및 라벨의 전체 적용

환경 인증 및 라벨 약정 계약 매출액의 비중

96 % 2013년 비중, 2012년 대비 5 포인트 증가

주택(H&E, BBC-effinergie®) 및 기업 부동산(HQE®) 부문의 환경 인증 및 라벨 전개의 지속적 추구를 목표로 하고 있다.

사후관리

지속가능한 건설의 경우 건물의 성과는 설계-건설에서 운용에 이르기까지 수명기간 전체를 평가하여야 한다. 부이그 건설 소속사인 부이그 에너지 & 서비스는 구조물의 사후관리를 위한 서비스를 개발, 고객에게 제공하고 있다. 부이그 에너지 & 서비스는 일련의 건물 사후관리와 운용경비 조절을 장기적으로 보장하는 서비스를 제공한다. 특히 주택 건물 사용자의 편의(전기, 난방, 상하수도) 관련 기능의 경우 부이그 텔레콤은 Bbox에 통합된 기능인, B. Domo라는 이름의 스마트 홈 어플리케이션을 출시하였다.

친환경 지구 조성

부이그 그룹은 자원 소비를 절감하는 동시에 주민의 삶의 환경을 개선하는 것을 목표로 하는 프랑스의 친환경 지구 조성 전문 기업 중 하나이다. 현재 보르도의 깅코, 리용의 히카리, 취리히의 그린시티 등 다수의 친환경 지구 프로젝트가 건설중이거나 개발중이다.

에너지 관리

지능형 에너지 관리를 사용하면 주민과 사무실, 상가, 레저 시설 사용자들이 에너지 비용을 절감할 수 있다. 이제는 모든 친환경 지구 프로젝트에 지능형 에너지 관리가 반드시 요구된다. 부이그와 알스톰의 공동 자회사인 엠빅스는 이러한 요구에 부응하기 위한 스마트 그리드(지능형 전력망) 상품을 개발한다. 부이그 부동산이 총지휘하는 지능형 지구 IssyGrid® 사업이 현재 이씨-레-물리노에서 실제 규모로 진행되고 있으므로, 스마트 그리드 상품이 실제 상황에서 구현된 예를 볼 수 있다. 스마트 그리드는 탄소가스 배출을 감소시키는 동시에 전력 소비 첨두부하를 완화시키고 전력망의 일반적 부하량의 균형을 제고한다.

부이그 에너지 & 서비스는 Citybox® 상품을 통하여 지자체들이 가로등의 중앙 제어를 통해 공공조명망 운용을 향상하는 동시에 새로운 도시 관리 툴(스피커, 감시 카메라 등)을 사용할 수 있도록 돕고 있다. Citybox®는 이미 세브르, 티에, 롱쥬모, 니오르, 튈에서 운용중이다.

편리한 교통수단

미래의 도시경영에 있어 대중교통 향상은 매우 중요한 과제이다. 오늘날 알스톰, 부이그 토목, 콜라스 도로 부문 자회사들 및 콜라스 레일은 대중교통수단(트램웨이, 지하철) 개발의 주요 기업으로 자리매김하였으며, 함께 역량을 모아 전기자동차 전개에 필요한 인프라 개발에 공동 참여하고 있다.

이러한 혁신은 부이그 자회사들의 시너지와 협업적 접근방식의 결실로서, 잘 타켓화된 산업 파트너십이 이를 더욱 강화하고 있다.

상세 정보:
www.bouygues.com
@GroupeBouygues

부이그 건설

환경을 존중하는 시공

Iso 14001 인증을 받은 환경 관리 시스템의 적용을 받는 사업 비중
범위: 전세계

91% 2013년 비중, 2007년 이래 49 % 증가

광범위한 지역에서 인증을 전개하는 것은 시공 현장의 환경 영향을 감소시키는 데 기여한다. Iso 14001 인증을 받은 사업의 비중은 지속적으로 증가하고 있다. (2007년 61 %).

콜라스

역청 코팅재 재활용 장려

역청의 가치 제고를 위한 코팅 골재의 재활용률
범위: 전세계 콜라스 자재 생산 사업

14% 2013년

재활용률이 크게 증가하여(1년 동안 8 %), 2015년 15 % 목표 달성이 무난할 것으로 보인다.
콜라스는 재활용을 통하여 최종 고객에게 동일한 서비스를 제공하면서도 에너지 소비(따라서 온실가스 배출), 사업에 필요한 골재 채취, 자재 폐기량을 절감하고 있다.

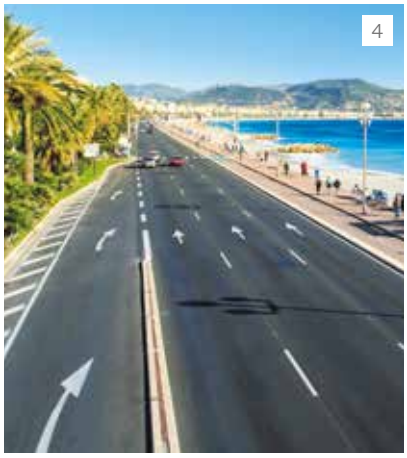
2013년 기공식을 한 리용의 히카리 사업(부이그 부동산)

사진으로 본 2013년

1

2

3


4

5

6

1. 캐나다 이콸루이트 국제공항 현대화 사업(부이그 건설 - 콜라스)
2. 프랑스 수도권 일-드-프랑스 지방 최초의 에너지 생산 주택 건물 아방스(부이그 부동산)
3. 파리에 시공 중인 프랑스 국방부 건물의 미래 모습(파리 15구)(부이그 건설)
4. 니스 프롬나드 데 앙글레의 3E® 저온 방음 코팅재(콜라스)
5. 모로코 탕헤르 Med II 항구의 챔버(부이그 건설)
6. 헝가리 부다페스트 근처의 M0 고속도로(콜라스)

부이그 건설
전세계적인 건설 및 서비스 업체

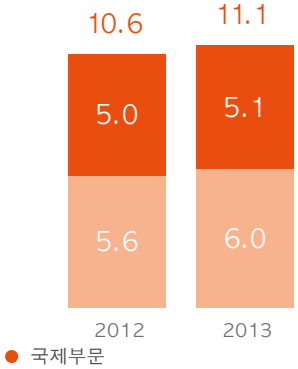
세계 80 개국에 진출한 부이그 건설은 전세계적인 업체이다. 프로젝트 재원 조달에서 사후관리에 이르기까지, 사업의 전단계에 걸친 부이그 건설의 노하우는 널리 인정받고 있다. 지속가능한 건설의 선두 주자로서 모든 관건(사회적, 기술적, 환경적 관건)을 총괄적으로 고려하는 책임 있는 접근방식을 고객들에게 제안하고 있다.

- 민간 및 공공 건물: 주택, 학교 및 대학, 병원, 호텔, 사무실 건물, 경기장, 공항 등
- 토목: 도로, 고속도로, 철도 및 항만 인프라, 트램웨이, 지하철 등
- 에너지 및 서비스: 에너지망 인프라, 공공 조명, 디지털망, 전기 엔지니어링, 기계 엔지니어링, 열 엔지니어링, 설비 사후관리 등.
- 양허 사업: 교통 인프라, 스포츠 및 오락 시설, 항만 지역 등의 관리 및 운용 등.

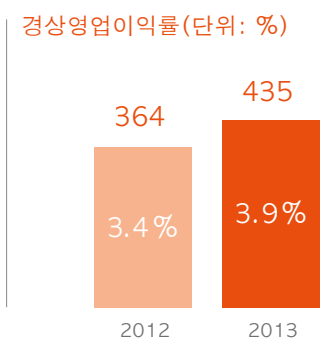
52,163 명
총직원수
2013년 12월 31일 기준

상세 정보:
www.bouygues-construction.com
@Bouygues_C

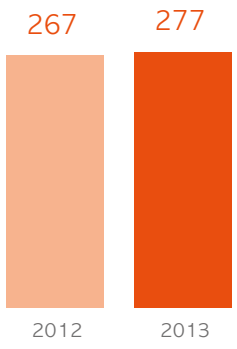
매출액
단위: 십억 유로



경상영업이익
단위: 백만 유로

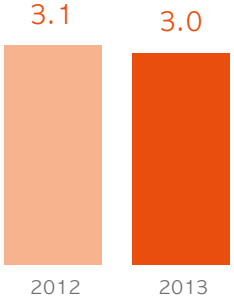


순이익*
단위: 백만 유로

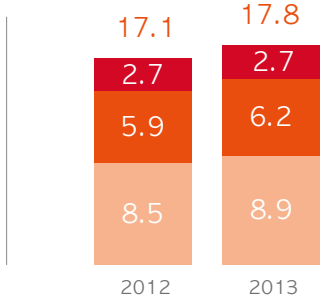


(*) 그룹 지분

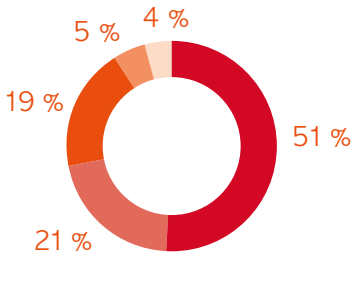
순현금
단위: 십억 유로, 12월 말 기준



수주잔량
단위: 십억 유로, 12월 말 기준



수주잔량
지역별



부이그 부동산
프랑스 부동산 개발의 선두 주자

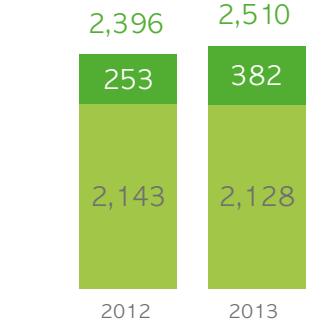
부이그 부동산은 녹색 부동산 부문의 전문성에 힘입어 지자체를 위한 도시 개발-운용 사업자로서의 입지를 공고히 하고 있다. 지속가능한 개발 부분의 선구자적 전략을 적극 전개하고 있으며, 혁신, 프로젝트의 높은 기술 및 건축 수준, 고객의 만족을 바탕으로 선두적인 입지를 굳혔다.

- 주택: 다양한 상품 제공(공동주택, 개인주택 등), 주로 "엔트리급-중급"이 주종을 이루는 포지셔닝, 주택 최초 구입자들에게 중점을 두는 전략
- 기업 부동산: "턴키" 방식의 건물, 녹색 재건축(Rehagreen®), Green Office® 개념(에너지 생산 건물).
- 지속가능 지구(UrbanEra®) 조성: 대형 프로젝트 개발시 지자체 지원(보르도의 깅코, 리용의 히카리 등).
- 국제부문: 폴란드, 벨기에, 모로코에 진출.

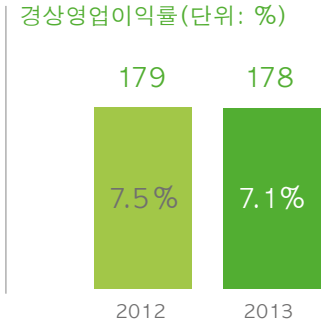
1,588 명
총직원수
2013년 12월 31일 기준

상세 정보:
www.bouygues-immobilier.com
@Bouygues_Immo

매출액
단위: 백만 유로



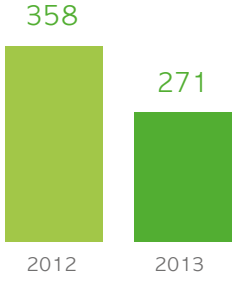
경상영업이익
단위: 백만 유로



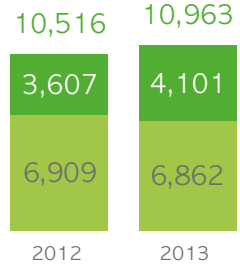
순이익*
단위: 백만 유로

(*) 그룹 지분

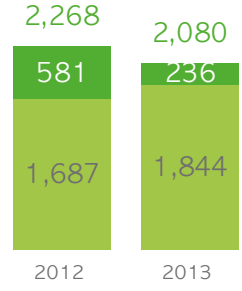
순현금
단위:백만 유로, 12월 말 기준



주택
단위:예약매물 수



예약매물
단위:백만 유로



콜라스
교통 인프라 부문의 세계 제일 기업

콜라스의 사업분야는 교통 인프라의 건설 및 사후관리이다. 콜라스의 핵심 사업부문은 도로이다. 세계 5대륙 50 개국에 진출하여 사업을 펼치고 있는 콜라스는 교통, 도시화, 환경 부분 과제에 부응하기 위해 매년 거의 11만 건의 시공을 수행하고 있다. 콜라스는 또한 도로부문 전단계인 자재 생산 및 재활용 사업도 하고 있다.

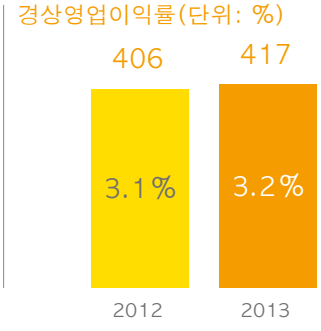
- 도로: 도로, 고속도로, 공항 활주로, 항만 및 물류 플랫폼 건설 및 관리, 도시계획, 레저설비 조성, 대중교통 전용 노선(트램웨이, 버스) 건설, 토목 구조물, 건물. 골재, 유제/접합제, 코팅재, 즉시 사용 가능 콘크리트, 역청 등 건축 자재 생산 및 판매.
- 전문분야: 방수, 철도, 정유 기반 제품 판매, 도로 신호 안전, 파이프라인.

60,866 명
총직원수
2013년 12월 31일 기준

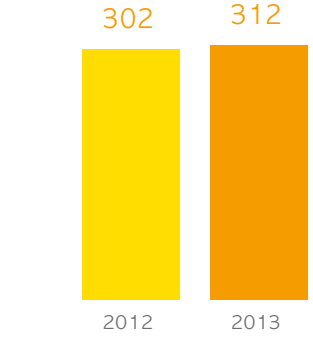
상세 정보:
www.colas.com
@GroupeColas

매출액
단위: 십억 유로

경상영업이익
단위: 백만 유로

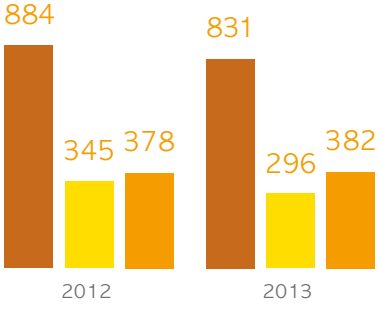


순이익*
단위: 백만 유로

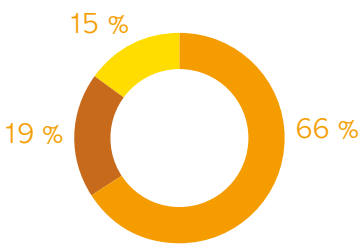


(*) 그룹 지분

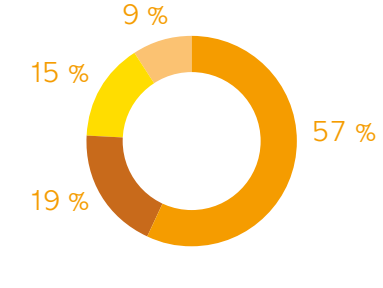
현금흐름 창출
단위: 백만 유로



사업부문별 매출액



지역별 매출액



미디어

프랑스 제1의 민영 텔레비전 TF1

TF1은 정보와 오락을 제공하는 것을 사명으로 하는 커뮤니케이션 그룹이다. 프랑스 제1의 텔레비전 방송국 보유사이자 무료 텔레비전의 리더사인 TF1 그룹은 디지털의 힘을 빌어 시청자들에게 보다 풍요로운 체험을 제공하고 있다.

2013년 주요 지표

3,770 명
총직원수

24.7억 유로 (-6%)
매출액

2.23억 유로 (-14%)
경상영업이익

TF1에서 방영되는 <더 보이스>의 2013년 최대 시청자수는 960만 명이었다. 2014년 <더 보이스>는 새로운 코치 미카를 영입하였다.

미디어

극심한 경쟁 속에서도 TF1 의 시청률은 상승일로를 걷고 있다. 이는 프로그램 편성과 디지털 분야의 혁신을 통해 시청자에게 보다 가까이 다가가는 동시에 TF1 그룹의 브랜드를 강화한다는 전략의 결실이다.

TF1은 공중파 방송 채널 4 개(TF1, TMC, NT1, HD1)와 유료 텔레비전 채널 10 개(유로스포츠, LCI, TV Breizh, TF6, Série Club – M6와 50 %씩 공동 보유 – 그리고 디스커버리 부문의 채널들) 이상을 보유하고 있다.

오늘날 TF1은 시청각 프로그램 및 영화 제작에서 스크린 광고 판매와 DVD 및 음악 CD 유통에 이르기까지 가치사슬 전체를 아우르는 사업을 펼치고 있다.

TF1은 시장 1 위를 점유하고 있는 디지털 서비스 외에도 다양한 파생 상품(홈쇼핑, 재방송 TV, VOD, 라이센스 판매 등)을 개발하였다.

TF1 그룹은 대중 미디어의 효율성과 개별화된 디지털 미디어의 혜택을 결합하여 강력한 컨텐츠를 제공하며, 유선과 무선 기술을 통하여 모든 시청자들에게 어필할 수 있는 기회를 창출하고 있다.

1360만 명의 시청자들이 2013년 11월에 열린 프랑스-우크라이나 축구경기를 시청하였다.

전략

격변기를 거치고 있는 시장에서 TF1 그룹은 사업 모델을 변경하고 공중파 방송 리더사의 입지를 공고히 하였다. 이는 강력한 브랜드(TF1, TMC, NT1, HD1)와 혁신적인 편성(2013년 신규 프로그램 편성 20 건) 및 기술(Connect)에 힘입은 바 크다.

모든 미디어(지상파 디지털 방송, 인터넷, 스마트폰, 태블릿 등)에 적절한 방식으로 존재감을 부각시키기 위하여 TF1은 다음과 같은 활동을 전개하고 있다:

- 유선 및 모바일 미디어 전체에 자사 컨텐츠(방송 프로그램, 드라마 등)의 활용 최적화
- 타의 추종을 불허하는 멀티 채널 서비스 제공을 통하여 무료 텔레비전 시장 리더사의 입지 공고화
- 기타 부문 사업 성장의 가속화, 컨텐츠 제공 및 유통 방식 확장
- 경제 모델을 비용최적화계획에 맞춰 지속적으로 진화시킴으로써 향후 발전에 필요한 자원 확보
- TF1 그룹은 프랑스 리더사로서의 입지를 잘 인식하고 있으므로, 기업 지배구조나 사업활동에 있어서 이해당사자들 전체에 대해 윤리적이고 책임감 있는 원칙 적용.

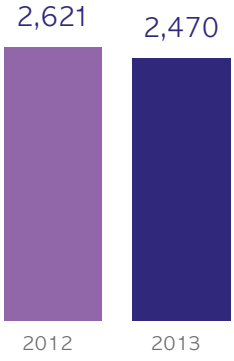
강점

TF1의 시장 입지와 서비스 제공 범위는 다음과 같은 강한 장점을 제공하고 있다:

- 프랑스 시청각 시장에서 독보적인 입지. 2013년 치열한 경쟁 속에서도, TF1 방송국은 시청률 점유율을 증가시켰으며, 특히 프라임 타임에 다시 한번 사상 최고의 시청률을 기록하였다.
- 텔레비전과 디지털의 다양한 시너지의 발전이 TF1 그룹 방송국에서 방송되는 브랜드들의 인지도 제고에 기여하고 있다.
- 적응력과 혁신력을 갖추고 있으므로 시장의 구조적 변화와 경기의 여파에 적절히 대응하고 신규 발전을 위한 조건을 창출할 수 있다.
- 유로스포츠 그룹을 통해 건실하고 보완적인 경제 모델을 갖춘 무료 방송 서비스를 제공하고 있으므로, 광범위한 광범위한 국제적 노출의 혜택을 입고 있다. 유로스포츠는 향후 발전의 영속화를 위해 제 1 파트너사 디스커버리 커뮤니케이션즈와 제휴를 체결하였다.
- TF1 그룹은 견조한 재무구조를 보유하고 있으므로 성장과 수익성을 추구하기 위한 재원을 갖추고 있다.

매출액

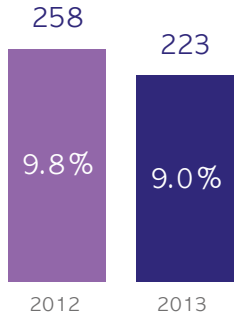
단위: 백만 유로



경상영업이익

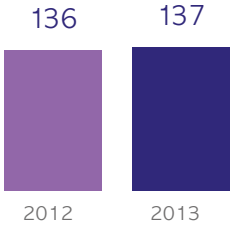
단위: 백만 유로

경상영업이익률(단위: %)



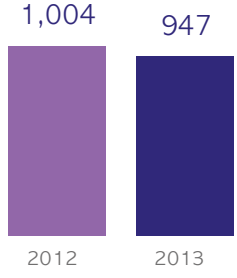
순이익*

단위: 백만 유로



4 개 공중파 채널 프로그램 편성 비용

단위: 백만 유로



(*) 그룹 지분

그룹의 시청률 점유율*

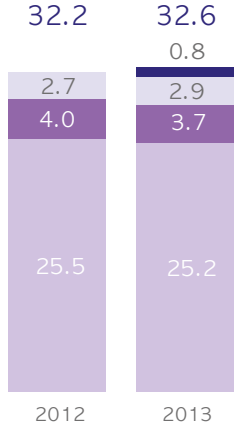
단위: %

4세 이상의 개인

그룹의 시청률 점유율*

단위: %

구매를 책임지는 50세 이하 여성



● TF1 ● TMC ● NT1 ● HD1

(*) 출처: 메디아메트리. HD1은 2012년 12월 방송 개시.

2013년 주요 사항

주요 지표. TF1 방송국은 프랑스 전방송국 통산 2013년 100대 최고 시청률* 중 99 건을 기록하였다.

시청률. HD1은 2012년 말 프랑스에서 방송을 개시한 6 개의 새로운 지상파 디지털 방송 채널 중 1 위를 점하고 있다.

유로스포츠. 수익성이 또 다시 제고되고 디스커버리 커뮤니케이션즈와의 제휴가 강화되고 있다.

통합. TF1 기업재단의 6 기생은 13 명으로 구성될 것이다.

(*) 출처: 메디아메트리의 메디아맛

사회 유대 진흥

사회연대 사업의 총 가치(TF1 그룹 방송국들이 기부한 방송 시간, 재단, 금전 기부 등의 가치 환산)

3820 만 유로
2013년

2013년 TF 1 그룹 방송국들은 프라임 타임에 사회연대를 위한 프로그램(Restos du cœur: 취약층 식사 제공, Pièces jaunes: 동전 모으기, Sidaction: 에이즈)을 적극 편성한 것으로 기록되었다.

시청자와의 대화

다양한 SNS 상의 팬과 팔로어 수

2 천만 명
2013년

시청자들은 SNS(페이스북, 트위터, 구글+)를 통해 프로그램(뉴스, 오락 등)에 대한 피드백을 교환하고 진행자들과 대화할 수 있다.

2013년 사업현황

TF1 그룹은 공중파 방송의 경쟁이 치열해진 시장상황에서도 2013년 프랑스 제 1 시청각 그룹[1]으로 등극하였다.

제 1 시청각 그룹

TF1 그룹 4 개 공중파 채널의 누적 시청률은 4 세 이상의 개인 시청률의 경우 2012년 대비 2 % 증가한 28.9%, 구매를 책임지는 50세 이하 여성 시청률은 1 % 증가한 32.6%를 기록하였다.

TF1 채널은 4 세 이상 시청률 22.8 %(2012년 대비 0.1 포인트 증가)로 증가세를 보이며 리더사의 위치를 굳혔다. TMC는 프랑스 5 위 채널의 입지를 공고히 하였으며, NT1의 시청률도 역동적인 발전을 계속하고 있다. 또한 TF1 그룹의 네 번째 무료 채널인 HD1은 2012년 12월 방송을 개시한 무료 지상파 HD 디지털 방송 채널 6 개 중 1 위를 점하고 있다.

또한, 이제 하나의 기준으로 등극한 TF1 그룹의 멀티스크린(인터넷, 모바일, 태블릿, 인터넷 연결 TV) 서비스 제공을 통한 디지털 전략이 성과를 거두면서, SNS상에서 가장 댓글이 많은 30 개 방송 프로그램 중 26 개가 그룹의 프로그램이다(출처: NPA 컨설팅).

2013년 소비자 서비스는 소비 부진과 특히 동영상 분야에서 불리한 비교 기반에 맞서야 했다.

한편 디스커버리 커뮤니케이션즈와 유료 텔레비전 분야 제휴가 특히 유로스포츠를 통해 구제화되었다. 2014년 1월 TF1과 디스커버리 커뮤니케이션즈는 디스커버리가 곧 유로스포츠 인터내셔널의 최대 주주가 되는 것을 골자로 하는 협정을 체결하였다.

(1) 메디아메트리의 메디맛 – 2013년 12월 31일 기준 통산 시청률 – 대상: 4 세 이상의 개인

경제모델의 지속적 진화

2013년 TF1 그룹의 매출액은 2012년 대비 6 % 하락한 24억 7000만 유로를 기록하였다.이는 주로 치열한 경쟁과 침체된 경제 환경으로 가격 압박이 극심해짐에 따라 공중파 방송 4 개 채널의 광고 매출이 5 % 감소하였기 때문이다.

이러한 상황에서 TF1 그룹은 비용최적화계획 제2 단계의 실행을 가속화함으로써 시장 적응 노력에 박차를 가하였다. 이에 따라 TF1 그룹은 2014년 말까지 목표로 하고 있는 반복 비용 8500만 유로 절감분 중 5600만 유로 절감을 이미 2013년 말에 달성하였다. 이는 2008년에서 2011년 사이에 달성한 반복 비용 1억 5500 만 유로 절감에 이어 실행한 주가 절감 계획이다.

한편 TF1 그룹은 경기 악화에 대한 대응으로 2013년 비반복 비용을 추가적으로 절감하였다. 그 결과 TF1 그룹의 사업 비용은 4 개 공중파 방송 채널 프로그램 경비의 대폭 절감 – 5700만 유로 – 과 기타 사업 경비 5800만 유로 등 총 1억 1500만 유로 감소하였다.

TF1 그룹의 영업이익은 2억 2300만 유로를 기록하였다. 첫 분기에 난항을 겪은 후 시장 적응을 위해 노력을 경주한 결과 2013년 2분기부터는 수익성을 향상시킬 수 있었다. 그룹 지분 순이익은 1억 3700만 유로로, 전년 대비 안정적인 수준을 유지하였다. 2013년 12월 말 1억 8800만 유로의 현금을 보유하고 있는(전년도 현금 보유액은 2억 3700만 유로) TF1 그룹은 또한 건실한 재무구조를 유지하고 있다.

상세 정보:
www.groupe-tf1.fr
@TF1Corporate

새로운 드라마 〈팔코〉에 출연한 사가모르 스테브넹

프로그램 편성 혁신. 2013년 TF1 방송국은 프랑스 드라마 〈팔코〉(첫 방영 시청자수 730만 명), 미국 드라마 〈언포게터블〉(최대 시청자수 900만 명), 시트콤 〈펩스〉(최대 시청자수 830만 명) 등 20 편 이상의 새로운 프로그램을 편성하였다.

1

2

디지털. 2013년, TF1은 디지털 어플리케이션 Connect를 선보임으로써 시청자들의 체험을 더욱 풍요롭게 하였다. 시청자들은 Connect의 제2 스크린과 SNS를 통해 TF1의 간판 프로그램(〈더 보이스〉, 〈스타와 함께 춤을(Danse avec les Stars)〉)에 대한 피드백을 제공할 수 있게 되었다. 또한 오후 1시와 저녁 8시 뉴스의 일부 주제에 대한 상세 조회도 가능하다.

TF1/디스커버리 파트너십 2013년 디스커버리 커뮤니케이션즈와 TF1은 파트너십을 맺고 유로스포츠의 전세계 보급을 지속적으로 확장하기 위한 첫 이니셔티브를 개시하였다. 유료 채널 영업을 위한 합작회사를 설립하였으며 미국 디스커버리 벨로시티 채널의 유로스포츠 방영을 위한 첫 프로그램 편성 계약을 체결하였다. 2014년 1월, TF1과 디스커버리 커뮤니케이션즈는 디스커버리가 곧 유로스포츠 인터내셔널의 최대주주가 되는 것을 내용으로 한 계약을 체결하였다.

3

4

1. 톡톡 튀는 유머의 전당 〈펩스〉
2. Connect를 통해 보는 텔레비전에서 참여하는 텔레비전으로
3. 유로스포츠: 롤랑-가로스 2013을 중계하는 메츠 빌랜더와 애너벨 크로프트
4. 〈구매와 다양성〉 상 수상자

책임있는 구매. TF1 그룹의 구매부는 2013년 구매상에서 〈구매와 다양성〉 상을 수상하였다. 이는 구매 정책에 다양성을 가장 잘 반영한 기업에게 수여되는 상이다.
이 상은 프랑스경영진및구매자협회(CDAF)에서 매년 수상사를 선정해 수여한다.

통신

부이그 텔레콤, 고객에게 디지털 라이프 제공

프랑스 전자통신의 주요 사업자 부이그 텔레콤은 더 많은 이들이 디지털 발전의 혜택을 누리게 한다는 사명감을 갖고 있다.

2013년 주요 지표

9,092 명
총직원수

46.64억 유로 (- 11 %)
매출액

1.25억 유로 (+ 2 %)
경상영업이익

2013년 10월: 부이그 텔레콤은 전국적으로 4G 서비스를 개시하고 시연 행사를 개최했다. 사진은 파리의 라데팡스.

부이그 텔레콤

부이그 텔레콤은 치열한 경쟁 속에서 시장의 변화에 맞춰 전략을 수정하고, 모바일 인터넷과 가정 인터넷의 접근성을 확산시켰다.

부이그 텔레콤은 모바일 및 홈 인터넷 서비스를 대중화하고 있다.

17년 전부터 프랑스 통신시장의 주요 기업으로 활약하고 있으며 이동통신 요금제를 발명한 부이그 텔레콤은 1310만 고객의 디지털 라이프 편의를 위해 끊임없이 혁신을 계속하고 있다.

전략

모바일 인터넷으로 가치 창출

2013년 10월 1일 프랑스 인구 4천만 명에게 커버리지를 제공하는 4G 망 개시는 부이그 텔레콤이 모바일 부문 고객을 위한 이니셔티브를 또 다시 제공할 수 있는 좋은 기회가 되었다. 부이그 텔레콤은 데이터 사용을 발전시키기 위해 보다 많은 사람들이 4G 서비스를 사용할 수 있도록 하는 전략을 선택하였다.

유선 고속 인터넷 시장 점유율 증가

유선 고속 인터넷 시장에서 부이그 텔레콤은 매우 저렴한 가격의 유선 더블-플레이[1] 요금제를 갖춘 B&YOU 인터넷 셋톱박스를 출시하였다. 이는 다양한 서비스를 제공하는 패키지 요금제에 사용되는 Bbox 상사시옹을 보완하고 있다.

그뿐 아니라 부이그 텔레콤은 뉴메리 까블과의 제휴를 통해 이미 7 ~ 8백만 가구에 유선 고속 인터넷을 제공하고 있으며, 오랑쥬 및 SFR과의 협정을 통해 유선 고속 인터넷 네트워크를 지속적으로 확장하고 있다.

SimOnly-WebOnly 의 성장을 지속적으로 추구

2013년, B&YOU(b-and-you.fr)는 서비스 상품들을 점차적으로 다양하게 보완함으로써 SimOnly-WebOnly (또는 SoWo) 부문의 성장에 기여하였다.

기업 부분 개발

부이그 텔레콤은 기업시장(BtoB)에서도 많은 성장 잠재력을 보유하고 있다.

이미 200 개 이상의 대기업과 중소기업들이 부이그 텔레콤의 기업용 글로벌 솔루션을 채택하였다.

부이그 텔레콤은 또한 향후 큰 폭의 성장이 예견되는 사물 인터넷과 클라우드 컴퓨팅[2] 시장을 위한 솔루션도 제공하고 있다.

네트워크 공유를 통해 커버리지 향상

부이그 텔레콤과 SFR은 프랑스 국내 통신망이 매우 집중적인 지역 외에서는 이동통신망의 일부를 공유하는 것을 골자로 하는 전략적 협정을 체결하였다.

부이그 텔레콤은 이 협정을 통해 고객들에서 보다 나은 품질의 서비스를 제공하고 경쟁력을 제고할 것이다.

강점

- 1110만 모바일 고객과 200만 유선 고속 인터넷 고객이 부이그 텔레콤을 선택하였다.
- 프랑스 주파수 대역의 28 %에 달하는 넓은 주파수 대역에 접근성을 제공한다.
- 뛰어난 이동 및 유선 통신망을 갖춘 부이그는 자체 무선 통신망 중계소 15,000 개소를 보유하고 있다. 자체 네트워크 커버리지는 2G는 프랑스 인구의 99 %, 3G+는 96 %, 4G는 63 %에 달한다.
- 유무선 통신 모두 혁신적인 서비스 제공(4G, B&YOU의 인터넷 셋톱박스 등)
- 클럽 부이그 텔레콤 매장 및 콜센터, 웹사이트를 통해 양질의 고객 서비스를 제공하고 있다.

(1) 유선전화 및 인터넷
(2) 데이터와 자원을 원거리 서버에 저장하고 인터넷 등의 네트워크를 통하여 이에 접근하는 것

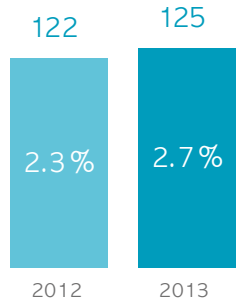
매출액

단위: 백만 유로

경상영업이익

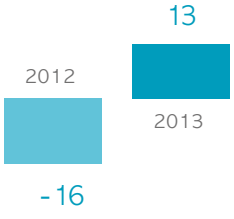
단위: 백만 유로

경상영업이익률(단위: %)



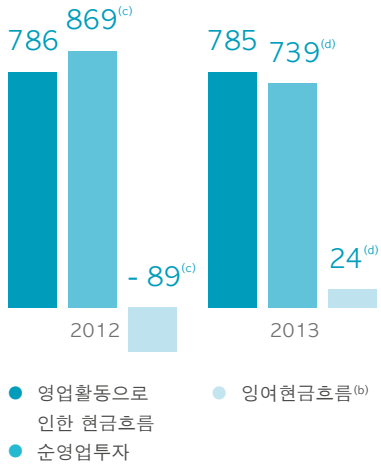
순이익(a)

단위: 백만 유로



현금흐름 창출

단위: 백만 유로



(a) 그룹 지분 (b) 운전자금 소요 변동분 제외 (c) 4G 주파수 구입 및 금융비용 자본전입 고려분 6억 9600만 유로와 예외적 자본 매각 2억 700만 유로 제외 (d) 4G 주파수 금융비용 1300만 유로 자본전입 고려분 제외

유선 고속 인터넷 고객

단위: 천 명, 12월 말 기준

모바일 고객

단위: 천 명, 12월 말 기준

2013년 주요 사항

7월 : SFR과 모바일 네트워크 일부 공유를 위한 협상 개시.

8월 : 할부제 도입으로 고객들의 단말기 구입 패턴 변화.

10월 : 프랑스 최대의 4G 네트워크 개통.

11월 : B&YOU의 인터넷 셋톱박스 판매.

12월 : 월 19.99 유로 및 24.99 유로 B&YOU 요금제에 4G 포함.

사업의 환경 발자국 감소

전기 소비 변화(사무실, 통신 사업장, 데이터 센터). 2012년 10월 1일 ~ 2013년 9월 30일

- 18%

1 년간 감소량

즉 92 GWh를 절감하였는데, 이는 주로 2G 통신 장비를 다중 기술을 적용한 에너지 저소비의 고효율 장비로 대체함으로써 가능했다.

중고 휴대폰 회수

재활용을 위해 "일반" 및 "기업" 고객을 대상으로 회수한 중고 휴대폰 수. 2012년 10월 1일 ~ 2013년 9월 30일

172,810 대

부이그 텔레콤은 신규 휴대폰 판매시 중고 휴대폰을 회수하면서 신규폰 가격을 할인해 주는 정책을 폈다. 기업에게는 2013년 11월부터 업무용 휴대폰 재구입 서비스를 제공하고 있다.

2013년 사업현황

2013년 부이그 텔레콤은 다음과 같은 2 대 우선 목표를 추구하였다:

- 차별화를 다시금 부각시키고 성장 궤도에 재진입하기 위해 서비스 라인업 재정비
- 2012년 초 시작한 사업 개편계획의 지속적 추구

고객을 위한 서비스 라인업 재정비

2013년 말 기준, 부이그 텔레콤의 모바일 통신 고객은 1110만 명에 달한다. 선불 상품 고객이 지속적으로 감소(- 590,000 명 감소)한 반면, 약정 요금제 고객은 지속적으로 증가(1 년 동안 482,000 명 증가)하였다. 이는 2013년 726,000 명의 고객 증가를 보인 B&YOU 요금제에 힘입은 바 크다.

프랑스 국내 4G 통신 개시에 즈음하여 부이그 텔레콤은 보다 많은 사람들이 4G 네트워크의 혜택을 입을 수 있도록 다음과 같은 조처를 취했다:

- 프랑스 국민 4천만 명에게 커버리지를 제공하는 프랑스 최대의 4G 네트워크
- 24 개월 할부 구입이 가능한 새로운 단말기 구입 방식
- 다양한 4G 호환 단말기 제공
- 데이터 16 G까지 포함되는, 약정기간과 함께, 또는 약정기간 없이 제공되는 다양한 상품

2013년 말 부이그 텔레콤의 4G[1] 고객 수가 백만 명을 상회하였다. 이제 부이그 모바일 고객의 10 % 가까이가 4G를 이용하고 있다.

동시에 B&YOU는 SoWo(SimOnly-WebOnly) 시장에서 비중을 높였다. 통신 소량 사용 고객을 위한 월 2.99 유로의 요금제와 4G 서비스가 포함된 데이터 다량 사용 고객을 위한 24.99 유로의 요금제에 힘입어 B&YOU는 2013년 말 175만 명의 고객을 보유하고 있다.

(1) 4G 요금제와 4G 단말기를 보유한 고객

유선 고속 인터넷 시장에서 부이그 텔레콤은 11월부터 B&YOU 인터넷 셋톱박스를 판매함으로써 보다 많은 이들이 인터넷의 혜택을 입을 수 있도록 하고 있다. 부이그는 이 더블 플레이(인터넷 + 유선 전화) 상품을 통하여 Bbox 고객층을 보완하는 또 다른 고객층을 공략하고 있다. 이러한 전략에 힘입어 2013년 말 유선 고속 인터넷 고객 수가 2백만 명 선을 넘었는데, 이는 1 년 사이에 167,000 명의 고객을 신규 확보한 것이다.

변화의 가속화

경쟁 압박이 심해지고 보조금 제공 단말기 없이 판매되는 상품의 비중이 또 다시 증가하는 상황에서, 부이그 텔레콤은 2013년 전년 대비 11 % 하락한 46억 6400만 유로의 매출액을 기록했다.

2012년 시작한 사업 개편계획이 결실을 거두어 2011 말 이후 모바일 부문 5억 9900만 유로 누적 절감이라는 기대 이상의 실적을 이루었다. 부이그 텔레콤이 실행한 일련의 조처를 통해 매출이 하락했음에도 불구하고 EBITDA를 2012년 대비 거의 동일 수준으로 유지할 수 있었다.
비경상 비용 8000만 유로를 감안한 영업이익은 4500만 유로, 그룹 지분 순이익은 1300만 유로에 달했다.

SFR과 네트워크 공유 협정

2014년 1월 31일 부이그 텔레콤과 SFR은 모바일 네트워크 일부를 공유하기 위한 협정을 체결하였다. 이로써 실내나 실외에서 보다 향상된 커버리지와 보다 나은 서비스를 고객들에게 제공할 수 있게 되었다. 부이그 텔레콤은 또한 경쟁력을 제고하고 비용 공유 기회를 누리게 되었다.

상세 정보:
www.bouyguestelecom.fr
@bouyguestelecom

4G, 부이그 텔레콤의 전환기

1

이제 누구나 4G 서비스를 누릴 수 있게 되었다. 부이그 텔레콤은 4G 서비스의 대중화 전략을 전개하며 다음과 같은 서비스 제공으로 모바일 인터넷 보급을 확장하고 있다:

- 광범위한 서비스 지역: 4천만 명의 프랑스인에게 4G 네트워크 커버리지 제공
- 4G 호환 단말기 50 종 이상 구비
- 데이터 사용량 16 G까지 포함하는 다양한 4G 요금제 제공
- 현재 판매중인 모든 요금제와, 월 19.99 유로 및 24.99 유로의 요금제에 추가 비용 없이 4G 포함

인터넷 셋톱박스. 2013년 11월 초, B&YOU는 숨겨진 추가 비용이 없는 매우 매력적인 가격대(월 15.99 유로)의 독보적인 2P(인터넷 및 유선전화) 요금제를 선보임으로써 새로운 이니셔티브를 취했다. 이는 약정기한이 없으므로 TV 서비스가 제공하지 않는 타임시프트 방식의 시청각 컨텐츠 소비자나 저가의 고속인터넷 서비스를 찾는 소비자들의 니즈에 부응하는 상품이다.

2

3

에너지. 이씨-레-물리노(오-드-센느 지방)에서 부이그 텔레콤은 IssyGrid® 사업에 참여하여 가정의 전기 소비를 제어하는 장치를 제공하고 있다. 또한 부이그 텔레콤 사업장 중 한 곳에서 프랑스 전력공사 EDF 전력망에 대한 소비량을 일시적으로 감소시킬 수 있는지 테스트하고 있다(p. 17, 19 참조).

전화. 부이그 텔레콤은 2013년 4월부터 고객들이 양질의 단말기를 시장 최저 가격으로 구입할 수 있도록 자체 브랜드 단말기들을 제공하고 있다. 또한 4G 개시에 즈음하여 최초의 4G 호환 자체 브랜드 스마트폰인 Ultym 4를 출시하였다.

4

1. 4G 개시에 대한 광고 캠페인
2. 2P(더블 플레이) 약정의 셋톱박스
3. IssyGrid®: 전기 소비량을 제어하기 위한 툴
4. 부이그 텔레콤이 판매하는 Ultym 4

전력 - 송전 - 교통

알스톰: 미래 만들기

알스톰은 전력생산 인프라, 전력망 관리 및 철도 교통 부문의 세계적 리더사 중 하나이다.

세계 최대의 해상 풍력 발전기 Haliade™ 150-6MW (벨기에 벨윈드)

ALSTOM

프로필

전기 생산

전기 생산 기술 전분야(석탄, 가스, 중유, 원자력, 수력발전, 풍력, 조력, 지열, 바이오매스, 태양열)에서 활동하고 있는 알스톰은 현재 시장에서 가장 종합적인 기술을 보유한 기업이며, 턴키 방식 발전소, 수력발전소, 공조 시스템 및 기존시설 운용 및 관리 부문의 리더사이다. 알스톰 그룹은 또한 탄소 포집 및 저장 기술에서 선구자적 역할을 수행하고 있다. 현재 운용중인 전세계 발전소의 1/4이 알스톰의 장비로 운용되고 있다.

알스톰은 청정 에너지(Clean Power, Clear Solutions™) 전략에 힘입어 고객들의 투자를 최적화하고 있다:

- 경쟁력 있는 설비 보장을 통해 전력비 감소
- 이들 설비의 환경 발자국을 감소시킴으로써 보다 친환경적인 설비로 전환
- 제공 설비의 유연성과 신뢰성 제고.

알스톰은 또한 기존 발전소의 업그레이드, 설비 수준 제고, 리노베이션, 현대화 분야에 많은 경험을 축적하였다

송전망 관리

알스톰 그리드는 송전 기술 부문 세계 리더사로서 전기사업자와 산업 부문 기업들에게 통합 솔루션 및 맞춤 솔루션(교류 및 직류 변전소, 중압 및 초고압 변전소)을 제공한다. 이들 솔루션은 지능형 전력망(스마트 그리드) 구축을 통하여 전력망의 안정성과 효율성을 제고한다. 또한 재생 에너지원을 기반으로 생산된 전력을 통합하여 장거리 송전으로 국가와 대륙을 연결하는 광역 전력망(슈퍼그리드)의 구축에도 중요한 역할을 한다.

철도 교통

알스톰 트랜스포트는 고속철에서 도시형 경전철에 이르기까지 철도교통 시장 전분야의 수요에 부응하는 사업을 펼치고 있다. 알스톰은 차량, 인프라, 신호 설비, 정비 서비스 및 턴키 방식의 철도 시스템을 제공한다. 알스톰 트랜스포트는 고속철 및 초고속철, 그리고 도시철도(지하철, 트램웨이 등) 부문의 리더사이다.

2013년 12월 두바이에 인도된 시타디스 트램웨이

실적

2013/14 회계년도의 첫 9 개월 동안(2013년 4월 1일에서 12월 31일까지), 알스톰의 수주액은 2012/13 회계년도 동기 대비 12 % 감소한 151억 유로를 기록하였다.

영업 활동은 리뉴어블 파워와 트랜스포트의 영업활동이 매우 역동적이었던 반면 써멀 파워의 경우 서비스 부문의 약진에도 불구하고 영업실적이 저조하였다. 그리드의 수주액은 시장 상황의 난조와 대형 프로젝트 부재에 영향을 받았다.

알스톰 그룹의 매출액은 145억 유로로, 2012/13 회계년도 첫 9 개월 대비 3 %의 유기적 성장을 기록하였다. 환율 변동의 영향이 해당 기간 매출액에 4 %의 부정적 영향을 미쳤다.

글로벌 행동계획

전세계 경기는 저성장 기조의 영향하에 있다. 알스톰은 경쟁력을 제고하고 비용 기반을 조정하기 위하여 매년 경비를 절감하여 2016년 4월에는 2012/13 회계년도 경비 기반 대비 15억 유로 절감을 목표로 하는 〈d2e〉(dedicated to excellence) 계획을 강화 및 가속화하고 있다.
또한 알스톰 그룹 차원에서나 알스톰 트랜스포트 차원에서 재무 유연성과 전략적 이동성을 강화하기 위하여 알스톰은 주식시장 상장이나 사업 파트너 또는 금융 투자자에게 매각하는 방식으로 알스톰 트랜스포트의 소수 지분 매각을 검토하고 있다. 알스톰은 또한 비전략적 자산 일부를 매각할 예정이다. 전반적으로 이 프로그램을 통해 2014년 12월까지 10 ~ 20억 유로의 수입을 발생시키는 것을 목표로 하고 있다.

2013년 주요 사항

2013년 2월: 태국의 복합화력발전소(2억 2500만 유로) • 캐나다 오타와의 트램-기차 36 량(4억 유로).

2013년 3월: 독일의 해상 고압 직류 송전망 (10억 유로 이상).

2013년 4월: 브라질의 세계 최대 풍력발전소 중 하나(4억 5000만 유로).

2013년 7월: 사우디 아라비아 리야드의 지하철(12억 유로).

2013년 10월: 북미 전기발전소 정비 및 리노베이션 계약들 (9억 유로) • 남아공 교외 철도 600 량 사업에 알스톰 선정 (40억 유로 이상).

부이그 그룹
본사
32 avenue Hoche
75378 Paris cedex 08 - France
전화:+33 1 44 20 10 00
www.bouygues.com
트위터: @GroupeBouygues

부이그 건설
본사
Challenger
1 avenue Eugène Freyssinet - Guyancourt
78061 Saint-Quentin-en-Yvelines cedex - France
전화: +33 1 30 60 33 00
www.bouygues-construction.com
트위터: @Bouygues_C

부이그 부동산
본사
3 boulevard Gallieni
92445 Issy-les-Moulineaux cedex - France
전화: +33 1 55 38 25 25
www.bouygues-immobilier-corporate.com
트위터: @Bouygues_Immo

콜라스
본사
7 place René Clair
92653 Boulogne-Billancourt cedex - France
전화: +33 1 47 61 75 00
www.colas.com
트위터: @GroupeColas

TF1
본사
1 quai du Point du jour
92656 Boulogne-Billancourt cedex - France
전화: +33 1 41 41 12 34
www.groupe-tf1.fr
트위터: @TF1Corporate

부이그 텔레콤
본사
37-39 rue Boissière
75116 Paris - France
전화: +33 1 39 26 60 33
www.corporate.bouyguestelecom.fr
트위터: @bouyguestelecom

부이그 그룹 인터넷 및 인트라넷 사이트에서 추가 자료(슬라이드, 동영상, 기타 자료)가 있는 인터액티브한 기업개요를 만나실 수 있으며, iOs와 안드로이드 운영체제를 갖춘 태블릿으로도 조회하실 수 있습니다.

Bouygues SA – 2014년 2월