



BOUYGUES

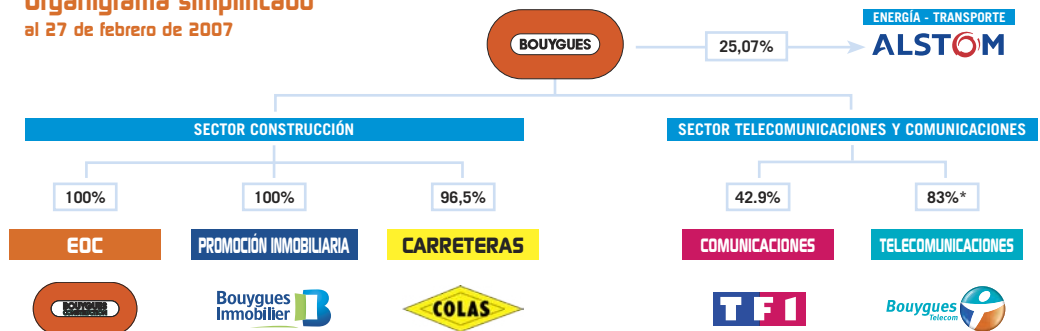
S Í N T E S I S
2006

FEBRERO DE 2007

BOUYGUES

Organigrama simplificado

al 27 de febrero de 2007



* 89,5% consolidado desde junio de 2005

Dirección general del Grupo

al 27 de febrero de 2007

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-Claude Tostivin
Director General adjunto de RR.HH. y Administración

Lionel Verdouck
Director General adjunto de Tesorería y Finanzas

Jean-François Guillemin
Secretario General

Dirigentes de los cinco sectores de actividad

Yves Gabriel
Presidente Director General de Bouygues Construction

François Bertière
Presidente Director General de Bouygues Immobilier

Alain Dupont
Presidente Director General de Colas

Patrick Le Lay
Presidente Director General de TFI

Philippe Montagner
Presidente Director General de Bouygues Telecom

Consejo de Administración

al 27 de febrero de 2007

Martin Bouygues
Olivier Poupart-Lafarge
Olivier Bouygues
Pierre Barberis
Ex Director General delegado de Oberthur
Patricia Barbizet
Directora General Administradora 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 de 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
PDG de Colas
Yves Gabriel
PDG de Bouygues Construction
Jean-Michel Gras
representante de los accionistas asalariados
Thierry Jourdaime
representante de los accionistas asalariados
Patrick Kron
PDG de Alstom
Patrick Le Lay
PDG de TFI
Jean Payrelevalde
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 2006

SCDM: 18,7% (derechos de voto: 27,6%)
Empleados: 13,2% (derechos de voto: 17,1%)

SCDM es una sociedad controlada por Martin y Olivier Bouygues.

Nuestras ventajas

- Una cultura empresarial fuerte
- Una estrategia que da prioridad al largo plazo
- Un sólido posicionamiento en mercados con un gran potencial y buena visibilidad
- Una importante presencia internacional
- Dirigentes y empleados asociados duraderamente al capital
- Un perfil financiero equilibrado

MAGNÍFICOS RESULTADOS



Bouygues registró un año 2006 caracterizado por magníficos resultados, como lo demuestra el aumento del 50% del beneficio neto y del 10% de la cifra de negocios.

La rentabilidad de las empresas de Construcción aumentó una vez más y la actividad comercial fue intensa, respaldada por una coyuntura favorable.

Bouygues Construction alcanzó un nivel histórico de pedidos registrados, en aumento del 38%.

Bouygues Immobilier registró un crecimiento más rápido que el del mercado, en particular

en el sector de la vivienda. **Colas registró un aumento de su cartera de pedidos del 18%** por segundo año consecutivo y mejoró considerablemente su cifra de negocios y su beneficio neto.

TF1, una vez más líder en audiencia y en el mercado publicitario, centró su estrategia en su actividad de editor de contenidos multimedia.

Bouygues Telecom logró grandes éxitos gracias a sus planes de telefonía Neo y Exprima. El número de clientes se elevó a 8,7 millones y su cifra de negocios registró el más fuerte aumento de los operadores franceses en 2006.

La adquisición de una participación en el capital de Alstom en abril de 2006 se acompañó de un acuerdo de cooperación que se aplica de forma pragmática. De este modo, Bouygues puede desarrollarse en los sectores prometedores de la energía y del transporte.

El dividendo ordinario aumentó un 33%. El consejo de administración propondrá un dividendo de 1,20 euros por acción a la junta general del 26 de abril de 2007.

Nuestra política de desarrollo sostenible se reforzó durante el ejercicio con diversas iniciativas como la publicación de un código de ética y la adhesión al Pacto Mundial de la ONU. En 2007, lanzaremos Bouygues Partage, un nuevo aumento de capital reservado al personal, para asociarlo más estrechamente a los buenos resultados del Grupo.

Confío plenamente en el futuro del Grupo cuyas perspectivas son muy favorables. Entre 2006 y 2007, habremos contratado 35.000 empleados en todo el mundo, incluyendo 20.300 en Francia. Agradezco a nuestros empleados por sus esfuerzos y su espíritu, condiciones de nuestros éxitos actuales y futuros, y a nuestros accionistas cuya confianza y apoyo nos son indispensables.

27 de febrero de 2007
Martin Bouygues
Presidente Director General

Cifra de negocios
26.408 M€

+ 10%

Beneficio operativo
1.877 M€

+ 8%

Beneficio neto
atribuible al Grupo
1.246 M€

+ 50%

Beneficio neto por acción
3,71 €

+ 48%

Ratio de endeudamiento

64%

Capacidad
de autofinanciación
3.155 M€

+ 2%

Dividendo neto
por acción
1,20 €

+ 33%

Objetivo 2007
Cifra de negocios
28.600 M€

+ 8%

HECHOS DESTACADOS EN 2006

Asociación de Bouygues y Alstom

El Grupo adoptó una nueva orientación estratégica en el sector de la energía y el transporte: el 26 de abril de 2006, Bouygues y Alstom firmaron un protocolo de acuerdo de asociación comercial y operativa. Bouygues adquirió igualmente el 21% del capital de Alstom, antes de aumentar su participación en el capital al 25,1% en diciembre. La cooperación es efectiva actualmente y la colaboración entre los equipos de los dos grupos se está intensificando progresivamente (véanse las págs. 24-25).



Fuerte actividad construcción del sector

El sector Construcción de Bouygues se benefició en particular de la buena coyuntura del sector de la edificación en Francia y en todos los sectores de la carretera.



- Pedidos registrados por Bouygues Construction: **+ 38%** (respecto a 2005)
- Reservas de Bouygues Immobilier: **+ 31%** (respecto a 2005)
- Cartera de pedidos de Colas: **+ 18%** (respecto a 2005)

TF1

TF1 adquirió una participación del 33,5% en el capital del grupo de televisión AB. Por otra parte, durante el ejercicio se finalizó la fusión de TPS y del grupo Canal+ que generó una plusvalía de 212 millones de euros para TF1.

CIFRAS Y ACONTECIMIENTOS

16.700

empleados contratados por el Grupo, incluyendo 10.300 en Francia, durante el año 2006. En 2007 será preciso contratar un número equivalente de empleados como mínimo.

22,2 millones

de telespectadores franceses para el partido de la Copa del Mundo de fútbol Portugal-Francia el 5 de julio. La mejor audiencia desde la creación de Médiamat* (1989), sin distinción de cadenas.

Gran éxito de Neo



UN NOUVEAU MONDE. LE VÔTRE. Bouygues Telecom

Diez años después de la creación del primer plan de telefonía, la telefonía ilimitada se convierte en el elemento clave de la estrategia de Bouygues Telecom con el lanzamiento de Neo y Exprima el 1 de marzo de 2006, dos gamas inéditas de planes de telefonía. Gracias a estas dos ofertas innovadoras, los resultados comerciales de Bouygues Telecom fueron excelentes en 2006. Al 31 de diciembre, el plan Neo cuenta con más de 1,2 millones de clientes.

Desarrollo sostenible

El Grupo lanzó varias iniciativas importantes durante el año, entre las que cabe destacar la formación de directivos, la publicación de un código de ética y la adhesión al Pacto Mundial de la ONU (véanse las págs. 7-8).

13,2%

es la participación que poseen los empleados en el capital del Grupo (al 31 de diciembre de 2006), lo que posiciona al Grupo como principal sociedad francesa del CAC 40 por la importancia del accionariado asalariado.

16.300 millones

de euros: la capitalización bursátil de Bouygues al 31 de diciembre de 2006, lo que corresponde a un aumento del 17% respecto al 31 de diciembre de 2005.

* herramienta de referencia de evaluación de audiencia de la televisión en Francia.

FUERTE AUMENTO DE LA RENTABILIDAD

BALANCE CONSOLIDADO AL 31 DE DICIEMBRE

ACTIVO (en millones de euros)	2005	2006
• Activo material e intangible	5.671	6.061
• Fondo de comercio	4.618	4.781
• Activos financieros no corrientes	1.155	4.298
ACTIVO NO CORRIENTE	11.444	15.140
• Activos corrientes	9.375	10.904
• Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	3.215	3.776
ACTIVO CORRIENTE	12.590	14.680
• Activo mantenido para la venta	564	-
TOTAL ACTIVO	24.598	29.820

PASIVO (en millones de euros)	2005	2006
• Fondos propios (atribuibles al Grupo)	4.630	5.347
• Intereses minoritarios	931	1.146
FONDOS PROPIOS	5.561	6.493
• Deudas financieras a largo plazo	4.721	6.844
• Provisiones no corrientes	1.265	1.432
• Otros pasivos no corrientes	89	75
PASIVO NO CORRIENTE	6.075	8.351
• Deudas financieras (vencimiento – 1 año)	694	867
• Pasivos corrientes	11.740	13.862
• Créditos bancarios corrientes y saldos bancarios acreedores	178	247
PASIVO CORRIENTE	12.612	14.976
• Pasivo mantenido para la venta	350	-
TOTAL PASIVO	24.598	29.820
• Deuda financiera neta	2.352	4.176

CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

(en millones de euros)	2005	2006
CIFRA DE NEGOCIOS	23.983	26.408
BENEFICIO OPERATIVO CORRIENTE	1.849	1.921
• Otros ingresos y gastos operativos	(104)	(44)
BENEFICIO OPERATIVO	1.745	1.877
• Coste de las deudas financieras netas	(186)	(200)
• Otros ingresos y gastos financieros	(29)	(22)
• Gasto de impuestos	(570)	(555)
• Beneficio neto atribuible a entidades asociadas	62	118
BENEFICIO NETO ANTES DE BENEFICIO DE ACTIVIDADES INTERRUPTIDAS O MANTENIDAS PARA LA VENTA	1.022	1.218
• Beneficio neto de impuesto de actividades interrumpidas o mantenidas para la venta	16	364
BENEFICIO NETO TOTAL	1.038	1.582
• Beneficio atribuible a intereses minoritarios	(206)	(336)
BENEFICIO NETO CONSOLIDADO (atribuible al Grupo)	832	1.246

CUADRO DE FINANCIACIÓN CONSOLIDADO

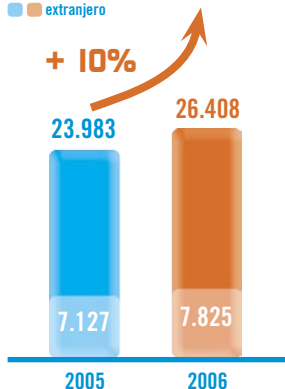
(en millones de euros)	2005	2006
Flujos netos de efectivo de actividades de operación		
• Capacidad de autofinanciación	3.090	3.155
• Otros flujos de efectivo por actividades de operación relativos a la necesidad de capital circulante	(511)	(18)
A - FLUJO DE EFECTIVO PROCEDENTE DE ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	2.579	3.137
Flujos netos de efectivo por actividades de inversión		
• Inversiones operativas netas	(1.229)	(1.606)
• Otros flujos de efectivos por actividades de inversión	688	(2.528)
B - FLUJO DE EFECTIVO ASIGNADO A LAS INVERSIONES	(541)	(4.134)
Flujos netos de efectivo por actividades de financiación		
• Dividendos pagados durante el ejercicio	(2.004)	(437)
• Otros flujos de efectivos por actividades de financiación	(93)	1.953
C - FLUJO DE EFECTIVO RESULTANTE DE LA FINANCIACIÓN	(2.097)	1.516
D - VARIACIONES DE VALOR DE MONEDAS EXTRANJERAS Y OTROS	88	(27)
VARIACIONES DE FLUJOS DE EFECTIVO (A + B + C + D)	29	492
• Flujos de efectivo al inicio del periodo	3.008	3.037
• Flujos de efectivo al final del periodo	3.037	3.529

RESULTADOS DEL GRUPO EN 2006

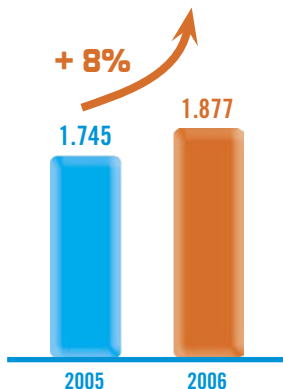
(en millones de euros)

Cifra de negocios ⁽¹⁾

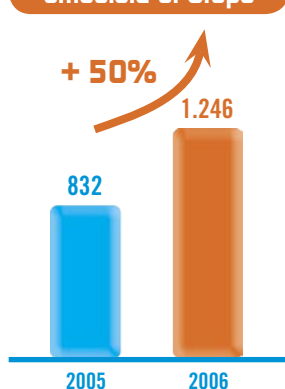
■ extranjero



Beneficio operativo ⁽¹⁾

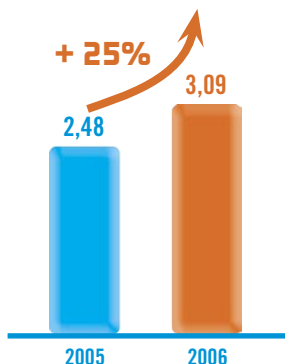


Beneficio neto atribuible al Grupo



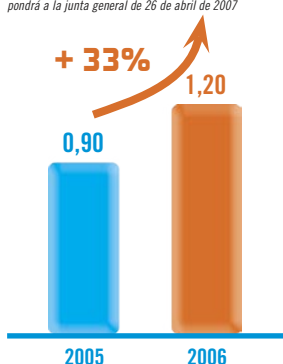
Beneficio recurrente* por acción

* en euros

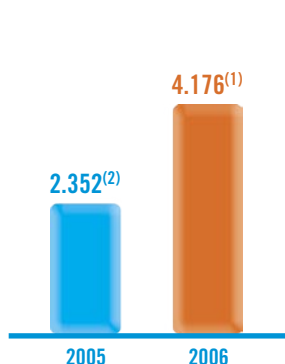


Dividendo neto* por acción

* en euros, sin incluir el dividendo extraordinario; se pondrá a la junta general de 26 de abril de 2007

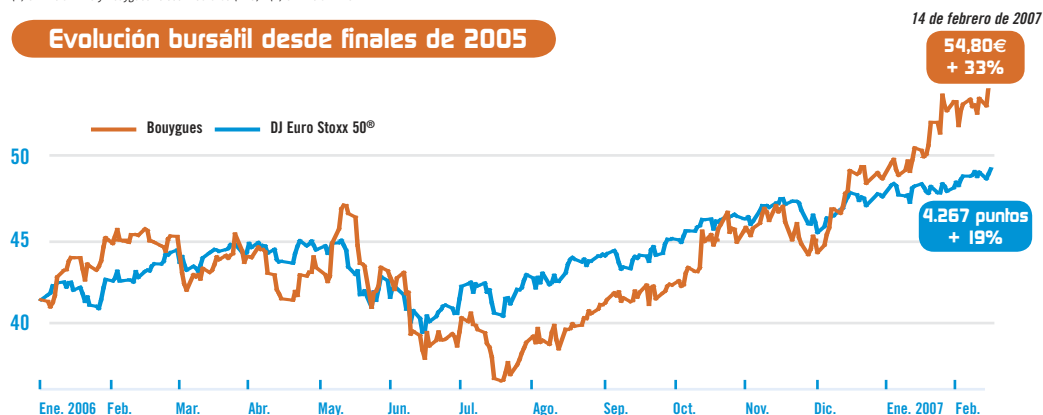


Deuda neta



(1) sin incluir TPS y Bouygues Telecom Caraïbe (BTC) (2) sin incluir TPS

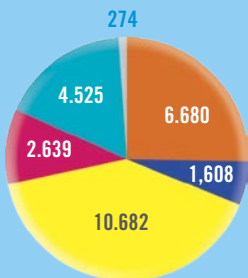
Evolución bursátil desde finales de 2005



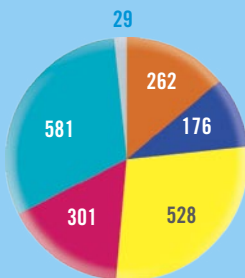
CONTRIBUCIÓN POR SECTOR DE ACTIVIDAD

(en millones de euros)

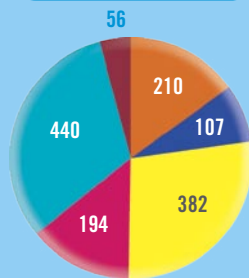
Cifra de negocios



Beneficio operativo

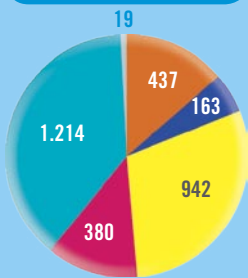


Beneficio neto atribuible al Grupo ⁽¹⁾

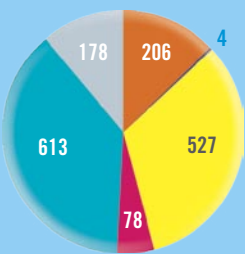


(1) La pérdida neta holding/variantes se elevó a 143 M€

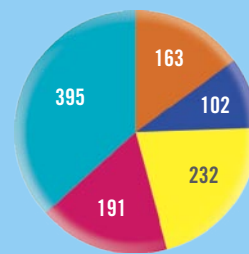
Capacidad de autofinanciación



Inversiones operativas netas



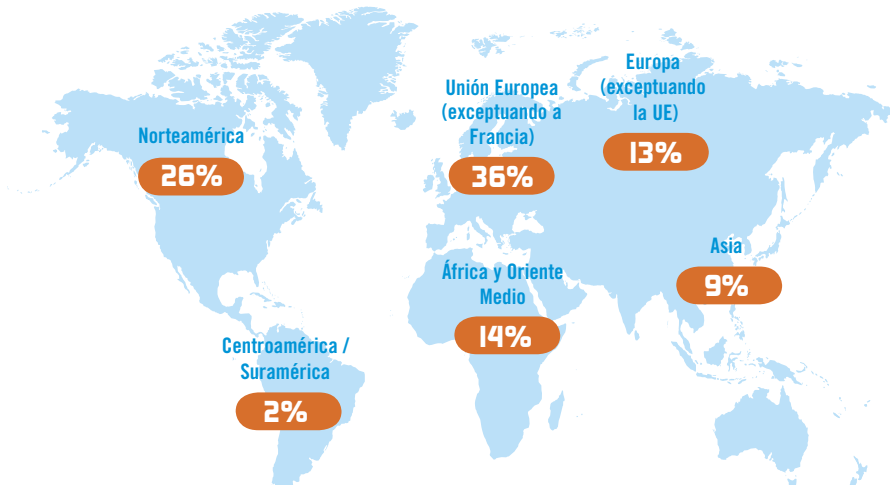
Cash-flow libre ⁽²⁾



(2) El cash-flow libre holding/variantes se elevó a -294 M€

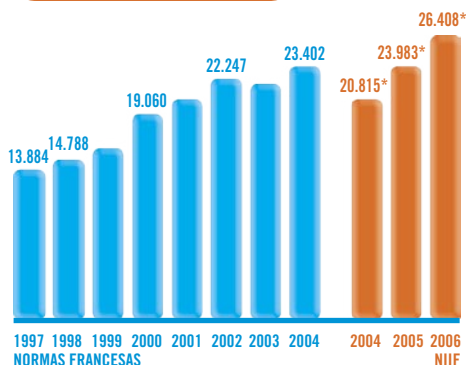
■ Bouygues Construction ■ Bouygues Immobilier ■ Colas ■ TF1 ■ Bouygues Telecom ■ Holding y Variantes ■ Alstom

CIFRA DE NEGOCIOS EN EL EXTRANJERO: 7.825 M€



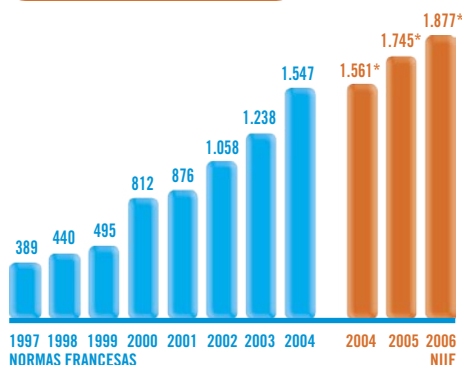
PRINCIPALES INDICADORES DE LOS ÚLTIMOS 10 AÑOS

Cifra de negocios (M€)



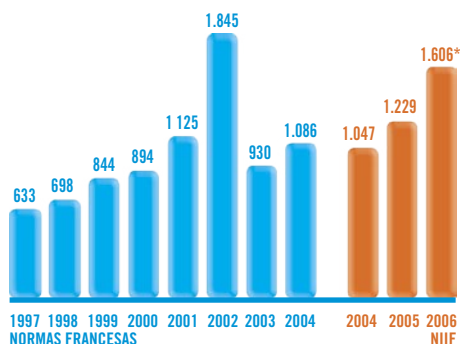
* sin incluir TPS y Bouygues Telecom Caraibe (BTC)

Beneficio operativo (M€)



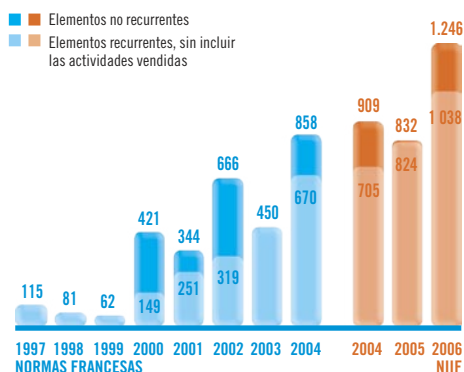
* sin incluir TPS y BTC

Inversiones operativas netas (M€)

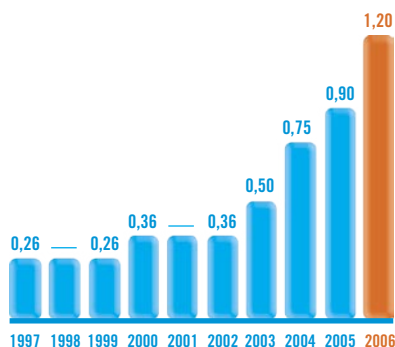


* sin incluir TPS

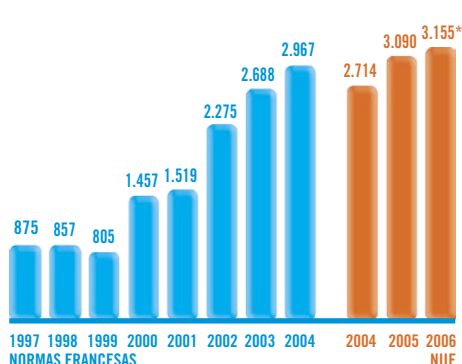
Beneficio neto atribuible al Grupo (M€)



Dividendo ordinario (€/acción)



Capacidad de autofinanciación (M€)



* sin incluir TPS

Nuestra estrategia

El desarrollo sostenible (DS) está integrado en la estrategia del Grupo y de sus diversas actividades.

Aplicando el principio de la mejora continua, 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.

La dirección de desarrollo sostenible de la sociedad matriz, creada en 2005, es dirigida por Olivier Bouygues, director general delegado del Grupo. La misión de esta dirección es promover una dinámica virtuosa basada en el intercambio de las mejores prácticas y la mejora de los resultados globales. El objetivo es intensificar los esfuerzos, racionalizarlos y evaluar sus efectos a largo plazo. El desarrollo sostenible es un tema que suscita actualmente grandes expectativas entre los clientes y los empleados del Grupo.

Código de ética

Martin Bouygues, Presidente Director General, decidió en septiembre de 2006 dotar a Bouygues de un código de ética, previo acuerdo del consejo de administración.



Este documento de dieciséis páginas consta de dieciocho principios de acción, aplicables por todo el personal del Grupo, en todas las circunstancias y en todo el mundo. El código tiene como objetivo reunir a los empleados y directivos en torno a convicciones esenciales del Grupo y constituye la formalización por escrito de dichas convicciones.

El código debe ayudar a decidir, incitar a reflexionar, consultar a los superiores jerárquicos y los servicios jurídicos en

caso de duda. En el código se detalla un dispositivo de alerta. Traducido en 26 idiomas, el código de ética se está distribuyendo progresivamente a todos los empleados del grupo Bouygues.

Pacto mundial

El 8 de diciembre de 2006, Bouygues SA adhirió al Pacto Mundial de las Naciones Unidas. La sociedad matriz, que ha adherido al pacto tras los cinco sectores



THE GLOBAL
COMPACT

de actividad de Bouygues, generaliza la adhesión a todo el Grupo. A través de esta adhesión, Bouygues se compromete a adoptar, promover y hacer respetar una serie de valores fundamentales en el campo de los derechos humanos, de las normas laborales, del medio ambiente y de la lucha contra la corrupción.

Nuestra organización



DESARROLLO SOSTENIBLE

Bouygues Partage

Para asociar a los empleados a los buenos resultados del Grupo, en 2007 se lanzará una operación de ahorro



salarial, idéntica para todos, denominada Bouygues Partage, a reserva de la obtención del acuerdo de la AMF (comisión

nacional del mercado de valores de Francia).

Bouygues Partage ofrece las ventajas de tres mecanismos:

- Un descuento del 20% por la suscripción de tres acciones Bouygues.
- Una bonificación de la sociedad igual al precio de suscripción de nueve acciones por beneficiario.
- Un efecto de palanca que permite aumentar a 120 el número de acciones suscritas. Así, al cabo de cinco años, cada empleado dispondrá de 12 acciones más la plusvalía generada eventualmente por otras 108 acciones.

Accionariado asalariado

Contabilizando todos los fondos de inversión reservados al personal, los empleados del Grupo son colectivamente el segundo accionista de Bouygues, con el 13,2% del capital del Grupo y el 17,1% de los derechos de voto, lo que posiciona al Grupo como principal sociedad francesa del CAC 40 por el elevado porcentaje de participación del personal en su capital.

Fundación empresarial Francis Bouygues

Creada en 2005, la Fundación Empresarial Francis Bouygues está destinada a ayudar a los bachilleres brillantes a realizar estudios superiores. Cada estudiante, apadrinado por un colaborador de Bouygues, recibe una beca variable de 1.500 a 8.000 euros al año, durante un periodo de cuatro a seis años. En 2006, la Fundación seleccionó cuarenta y nueve estudiantes y otros tantos padrinos. Estos estudiantes constituyen la promoción 2006-2007 de la Fundación empresarial Francis Bouygues y se añaden a los diecisiete estudiantes seleccionados en 2005.

Instituto experimental de enseñanza media

Bouygues participa, con la suma de 200.000 euros en un periodo de tres años, en el proyecto experimental contra el fracaso escolar en el departamento francés de Seine-Saint-Denis, lanzado por iniciativa de la Escuela de Ciencias Políticas de París. El proyecto se implementó al inicio del año escolar 2006 en diecisiete clases de quinto año de enseñanza media y de BEP (diploma de estudios profesionales) en cuatro institutos de enseñanza media.

Ética y formación

Desde su creación, 2.511 directivos han participado en los seminarios *Desarrollo de los valores Bouygues - Respeto y eficacia*, organizados por

la sociedad matriz para recomendarles el comportamiento que deben adoptar en materia de ética y respeto en las relaciones internas y externas. En 2007, más de 100 directivos participarán en el nuevo módulo lanzado a finales de 2006 sobre *Responsabilidad social y medioambiental*.

Compagnons du Minorange

Creada en 1963 por Francis Bouygues para valorizar las actividades del sector de la edificación, la orden de Compagnons du Minorange cuenta actualmente con 949 oficiales de elite y ha dado lugar a la creación de 16 órdenes. El mismo tipo de gremio se creó en Colas con el nombre de "Compagnons de la Route".



122.561 empleados (+ 6%) al 31 de diciembre de 2006

Categorías profesionales

53% 27% 20%

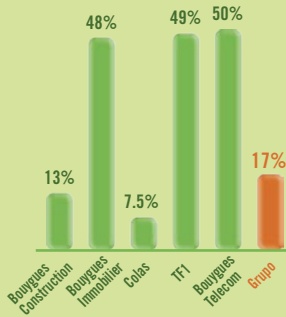
Oficiales Personal Ejecutivo
técnico y administrativo

69.000 empleados en Francia

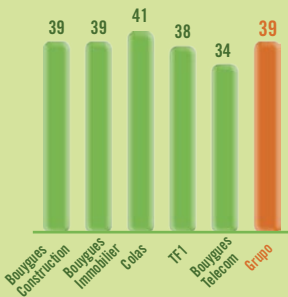
El 96,4% de los empleados fueron contratados por tiempo indefinido (CTI)

El 3,6% tienen un contrato de duración determinada (CDD)

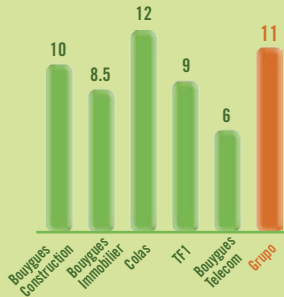
Colaboradoras por empresas en Francia



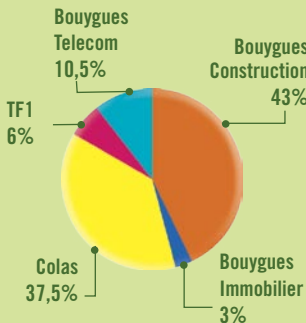
Media de edad en Francia: 39 años



Antigüedad media en Francia: 11 años



10.340 empleados contratados en Francia en 2006



64% < 30 años
36% > 30 años

42% Oficiales
32% Personal técnico y administrativo
26% Ejecutivos

77% CTI
23% 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.

Gastos de I+D
102 M€ en 2006

DESARROLLO SOSTENIBLE

Retos para 2007

Bouygues Construction

Los retos de la empresa engloban siete ejes de progreso, entre los cuales cabe destacar:

- El respeto del medio ambiente en el ejercicio de nuestras actividades.
- La ambición de convertirnos en el líder de nuestros sectores profesionales en materia de salud y seguridad.
- El desarrollo de las competencias de los empleados o las relaciones equilibradas a largo plazo con los proveedores, subcontratistas y terceros con los que mantenemos relaciones.

Bouygues Immobilier

- Reforzar la integración de criterios medioambientales en la construcción de las viviendas (véase el recuadro).
- Sistematizar los estudios sobre la calidad.
- Diversificar la contratación, en particular gracias al aprendizaje.
- Implementar una política de democratización de acceso a la vivienda gracias al producto Maisons Elika (véase el recuadro).

Colas

- Seguir siendo el líder en el campo de la contratación y la seguridad.
- Los ahorros de energía y, en particular, la disminución de la dependencia de las energías fósiles.
- El ecodiseño y el análisis del ciclo de vida para nuevos productos de sustitución del betón, de las resinas de pintura vial...
- El reciclaje, gracias en particular a la implementación de un indicador específico.

Ejemplos de hechos destacados 2006



Organización

La política de desarrollo sostenible de Bouygues Construction, que estaba basada en iniciativas dispersas y deslocalizadas, se reestructuró en 2006 en torno a siete ejes de progreso. Estos ejes se desglosan en cuarenta y dos acciones concretas que las filiales deben llevar a cabo.

Nuevo encofrado ergonómico

Bouygues Construction ha desarrollado con un proveedor un nuevo encofrado para la construcción de muros optimizado en materia de ergonomía, seguridad y eficacia. Más de 200 empleados participaron en su diseño. Este encofrado reemplazará progresivamente los 48.000 m² de encofrados existentes.

Carta de desarrollo sostenible

En 2006, se elaboró una "carta de desarrollo sostenible" destinada a los proveedores y subcontratistas. Mediante la firma de esta carta,

éstos se comprometen a respetar exigencias en materia de normas de trabajo, de salud y seguridad del personal, de lealtad y medio ambiente. La carta se adjuntará progresivamente a los contratos y se asociará a una política de auditorías.

Integración de discapacitados



ETDE, filial de electricidad y mantenimiento, firmó un acuerdo por tres años con los interlocutores sociales que incluye cuatro compromisos para la integración del personal discapacitado: sensibilización de los empleados, contratación de discapacitados (60 de aquí a 2008), mantenimiento en el puesto de trabajo de los empleados discapacitados (130 actualmente), subcontratación de actividades en el sector protegido (100.000 euros de cifra de negocios en 2006).



Certificación Hábitat y Medio Ambiente

A partir del 1 de julio de 2007, todas las licencias de obra presentadas para los programas de viviendas de Bouygues Immobilier tendrán la certificación Hábitat y Medio Ambiente, que exige la integración de criterios medioambientales. La certificación es expedida por el Cerqual, organización compuesta por asociaciones de consumidores, actores del sector de la vivienda, poderes públicos y organismos de interés general.



Mecenazgo



Socio fundador de la *Cité de l'Architecture et du Patrimoine* (Ciudad de la Arquitectura y del Patrimonio), Bouygues Immobilier firmó un convenio de mecenazgo por un periodo de tres años con este establecimiento público creado en 2006 cuya misión es promover la arquitectura en Francia.

Maisons Elika

En noviembre de 2006, Bouygues Immobilier lanzó *Maisons Elika*, un producto destinado a las personas con ingresos comprendidos entre 1.500 y 2.500 euros al mes, excluidos actualmente de la oferta

de los promotores. El objetivo es construir las primeras viviendas *Maisons Elika* en 2007, aumentando progresivamente hasta alcanzar 1.000 unidades en 2010, lo que podría representar el 10% de la actividad viviendas de Bouygues Immobilier.

Desarrollo del aprendizaje

Bouygues Immobilier contrató 370 empleados en 2006, lo que representa un aumento de plantilla superior al 30%. En este contexto, la empresa decidió multiplicar por seis el número de aprendices, contribuyendo así a la formación cualificante de estos jóvenes.



Ostras premiadas

Prosign, filial de Colas, fue recompensada con el premio Pierre Potier por su producto Ostréa. Este tratamiento superficial de marcado reemplaza el calcario por residuos de conchas de ostras reciclados y utiliza el ligante Végémark, que se fabrica a partir de materias primas oleaginosas en lugar de productos petroquímicos.



Reconstrucción



En Antananarivo, capital de Madagascar, Colas está realizando las obras de reconstrucción del Rova, monumento histórico conocido igualmente como el "Palacio de la Reina", bajo los auspicios de la Unesco. Colas contribuyó con una donación de 500.000 euros a la financiación de esta obra que fue visitada en 2006 por Kofi Annan, Secretario General de la ONU en la fecha.

Ahorros en Portsmouth

La municipalidad de la ciudad de Portsmouth (Gran Bretaña) declaró ahorrar un 20% de gastos al año desde que Colas gestiona las vías en virtud de un contrato PPP. Estos ahorros se deben principalmente a la optimización de las operaciones de mantenimiento y a la flexibilidad de intervención de la empresa en caso de deterioro.

Alternativa benéfica

En Carmaux (Francia), una alternativa propuesta por Colas para la variante de la ciudad permitió economizar un 40% de áridos, un porcentaje equivalente a 44.000 toneladas de materiales incluyendo 3.000 toneladas de betún. Por otra parte, el plazo de construcción se redujo un 9% y los costes disminuyeron un 20% respecto a la solución prevista inicialmente.

DESARROLLO SOSTENIBLE

Retos para 2007

TF1

- Continuar con todas las acciones que permitan el cumplimiento estricto de la Carta del CSA (Consejo superior del sector audiovisual) y las recomendaciones del BVP (Oficina de verificación de la publicidad), participar en la reflexión sobre los temas emergentes relativos a la responsabilidad social de los medios de comunicación y de la publicidad.
- Reflejar las preocupaciones de la sociedad y su diversidad en la programación.
- Mantener una relación sólida entre el grupo TF1 y la sociedad civil, y reforzar sus acciones de solidaridad.
- Mantener prestaciones sociales de muy alto nivel, así como un entorno de trabajo que favorezca el bienestar del personal.
- Elevar el enfoque medioambiental al nivel de las mejores prácticas de las empresas terciarias, en particular asociando a los proveedores y a los empleados.

Bouygues Telecom

- Seguir ampliando la cobertura del territorio y ofrecer acceso a la telefonía móvil en todo el territorio, integrando las estaciones de base en el entorno.
- Reforzar la recogida de móviles usados, en asociación con la filial RCBT, con el fin de reciclarlos en los circuitos apropiados y de promover un comportamiento eco-responsable entre los consumidores.
- Contribuir a mejorar la protección del consumidor, en particular mejorando la información útil para el cliente, a raíz del dictamen del Consejo Nacional del Consumo de Francia en 2006.

Ejemplos de hechos destacados 2006



Balance de carbono

En 2006, el grupo TF1 emprendió con el apoyo de la Ademe (Agencia francesa de medio ambiente y de gestión de la energía) su primer balance de carbono destinado a evaluar las emisiones de gases con efecto invernadero generadas por sus actividades. Los resultados, así como un plan de acción, se comunicarán en 2007.



Diversidad

TF1 continuó en 2006 los esfuerzos emprendidos en el campo de la representación de la diversidad de culturas y orígenes en su plantilla y en los programas. Las

minorías visibles se encuentran así representadas entre los actores de ficciones, los periodistas de TF1 y LCI, pero también entre el público y entre los candidatos de emisiones de juegos o de telerrealidad.

Al servicio de las grandes causas



Por 17º año consecutivo, TF1 participó en enero de 2006 en la operación "Pièces Jaunes" (recogida de calderilla) con la Fundación Hôpitaux de Paris-Hôpitaux de France: programa especial *Qui veut gagner des millions*, reportajes en el telediario... En febrero, la cadena transmitió gratuitamente una campaña contra el cáncer. TF1 también se asoció a la operación "La Rose Marie Claire" destinada a hacer del día de la mujer (8 de marzo) el día internacional de la escolarización de las niñas.



«Nouvelle Cour»

En 2006, TF1 y el grupo TBWA France crearon la agencia de comunicación "Nouvelle Cour" implantada en La Courneuve, en la región parisina. Esta agencia está destinada a acoger 5 ó 6 jóvenes diplomados de BTS (diploma técnico superior) al año para proponerles un primer empleo de uno a dos años de duración máxima. El objetivo es descubrir el potencial de jóvenes talentos de los barrios periféricos desfavorecidos de París.

Téléshopping y la "D3E"

Esta directiva europea se aplica a los residuos de equipos eléctricos y electrónicos e impone el principio del "contaminador pagador". Para organizar mejor la gestión de los residuos producidos por los objetos vendidos, Téléshopping, filial de TF1, adhirió el 15 de noviembre de 2006 a Ecologic, organismo autorizado por el Estado y encargado de la recogida y el tratamiento de los residuos de equipos eléctricos y electrónicos.



Recogida de móviles

Las 500 tiendas de Bouygues Telecom recogieron en 2006 cerca de 50.000 teléfonos móviles usados, lo que corresponde al 3,5% de los productos vendidos durante este periodo. Desde el 15 de noviembre de 2006, la operación de recogida se amplió a los clientes profesionales y de la venta a distancia. Asimismo, se ha adoptado un dispositivo para los empleados de la empresa. Los beneficios generados por las últimas recogidas, se destinarán



a la Fundación Nicolas Hulot para financiar estancias de educación sobre el medio ambiente para los niños.

Teléfonos adaptados a los discapacitados

Para cumplir con sus compromisos a favor de la accesibilidad de las personas discapacitadas a la telefonía móvil, Bouygues Telecom certifica desde 2006 los teléfonos de su gama según criterios definidos con las asociaciones representativas de las personas discapacitadas.

Défi pour la Terre

El apoyo de Bouygues Telecom a la operación "Défi pour la Terre" (Desafío por la Tierra) de la Fundación Nicolas Hulot adoptó en 2006 la forma de un concurso



artístico bautizado con el nombre de "Mobil'isons nous pour la Terre" (Movilicémonos por la Tierra) destinado a los clientes y al personal de la empresa. Los participantes debían realizar una obra destinada a convencer al mayor número posible de personas a participar en el Desafío. En total, a finales de 2006, 3.268 empleados y 153.615 clientes de Bouygues Telecom participaron en la operación, lo que corresponde al 24% de los franceses afiliados al "Défi pour la Terre".

Centro de atención al cliente HQE

El nuevo centro de atención al cliente de Bourges, abierto el 5 de junio de 2006, obtuvo la certificación HQE (Alta calidad medioambiental).



El nuevo centro, el primero de Bouygues Telecom certificado HQE, controla el impacto medioambiental y optimiza las condiciones de trabajo de los consejeros de clientela.

Trabajadores discapacitados

En 2006, el número de trabajadores discapacitados en Bouygues Telecom aumentó un 50% y la cifra de negocios realizada con el sector protegido se multiplicó por dos. Varias acciones acompañaron este esfuerzo: la distribución a todo el personal de un folleto de presentación de la política interna y la formación de los directivos y ejecutivos de RR.HH. para una mayor comprensión de la discapacidad.

Excelentes resultados comerciales y financieros en 2006



Puente de Masan - Corea del Sur

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 y de las obras civiles (EOC), de la ingeniería eléctrica y térmica.

EOC en Francia

Bouygues Construction registró un excelente año 2006 (+ 14%) en todo el territorio francés. El crecimiento fue respaldado por la edificación gracias, en particular, al dinamismo de las actividades de fuerte valor añadido como el desarrollo inmobiliario*. Las operaciones en el marco de asociaciones público-privado (PPP o *Public-Private Partnership*) se multiplicaron durante el ejercicio. Con el inicio de las obras de la autopista A41, la cifra de negocios en el sector de las obras civiles se mantuvo a un nivel superior a 300 millones de euros.

EOC en el extranjero

En Europa del oeste, Bouygues Construction confirmó su posicionamiento en proyectos de gran valor añadido: desarrollo inmobiliario en suiza (adquisición de Marazzi) e iniciativa de financiación privada (*Private Finance Initiative - PFI*) en Reino Unido en el sector hospitalario y escolar, así como en la vivienda social.

En Europa del este, Bouygues Construction reforzó su implantación con la adquisición de VCES en República Checa y su desarrollo en Rusia (+ 64%).

En África, la actividad se redujo tras la venta de Basil Read en 2005.

Asia-Pacífico sigue siendo una zona dinámica, con importantes operaciones en Tailandia y Macao.

En Centroamérica-Caribe, la actividad —en particular, la construcción de hoteles y de infraestructuras de transporte— aumentó durante el ejercicio.

En Oriente Medio, Bouygues Construction logró importantes éxitos comerciales.

Electricidad y mantenimiento

ETDE volvió a registrar un crecimiento considerable (+ 41%). En Francia, la empresa reforzó sus competencias técnicas y su cobertura geográfica, en particular gracias a una estrategia determinada de crecimiento externo. En el extranjero, ETDE hizo hincapié en su desarrollo en Europa, donde adquirió cuatro sociedades en 2006.

* detección de terrenos, puesta en relación de inversores y usuarios, aporte de competencias en diseño y construcción.

Hechos destacados

PPP / PFI obtenidos

- Cárceles de Le Havre, Le Mans y Poitiers (234 M€).
- Waltham Forest Schools en Reino Unido (39 M€).
- Alumbrado público de Redcar y Cleveland en Reino Unido (59 M€).

Grandes contratos firmados

- Autopista A41 (512 M€).
- Aeropuertos de Chipre (488 M€).
- Central nuclear EPR de Flamanville (348 M€).
- Ritz-Carlton en Dubai (155 M€).

Obras en construcción

- Central nuclear de Olkiluoto en Finlandia (170 M€).
- Torre T1 en París La Défense (97 M€).

Obras entregadas en 2006

- Túnel de Lok Ma Chau en Hong Kong (290 M€).
- Central Middlesex Hospital en Londres (108 M€).

Cifra de negocios 2006

6.923
millones de euros
(+ 13%)

Margen operativo corriente

4,4%
(+ 0,3 puntos)

Beneficio neto atribuible al Grupo

209
millones de euros
(+ 19%)

Cartera de pedidos

8.668
millones de euros
(+ 45%)

Nuevo método

● ● ●

Empleados

42.900
● ● ●

Cifra de negocios 2007 (o.)

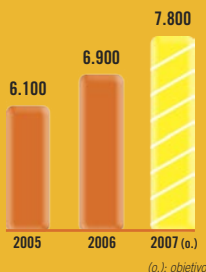
7.800
millones de euros
(+ 13%)

(o.): objetivo

E LA CONSTRUCCIÓN

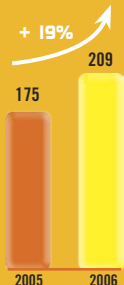


Cifra de negocios (CN) en millones de euros

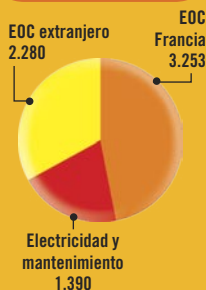


(a.): objetivo

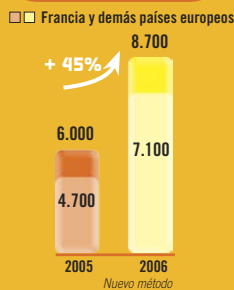
Beneficio neto en millones de euros



CN por actividad en millones de euros



Cartera de pedidos en millones de euros



Perspectivas para 2007

Bouygues Construction opera en mercados con un gran potencial, con buenas perspectivas de crecimiento. A finales de diciembre de 2006, la cartera de pedidos se elevaba a 8.668 millones de euros y cubría el 68% de la actividad previsual 2007. El Grupo mantiene su estrategia de ofertas con un fuerte valor añadido:

- **Las asociaciones público-privado** en el sector escolar, hospitalario y del alumbrado público, en particular en Francia y en Reino Unido.
- **El desarrollo inmobiliario** que genera una actividad de edificación cada vez mayor en toda Europa, incluyendo a Francia.
- **Las concesiones de infraestructuras** que ofrecen numerosas perspectivas en el sector del transporte en Francia y en el extranjero.
- **Electricidad y mantenimiento:** ETDE continúa con su política de crecimiento externo en Francia y demás países europeos, manteniendo al mismo tiempo un desarrollo orgánico continuo.

BALANCE CONSOLIDADO AL 31 DE DICIEMBRE

ACTIVO (en millones de euros)	2005	2006
• Activo material e intangible	265	400
• Fondo de comercio	175	293
• Activos financieros no corrientes	218	219
ACTIVO NO CORRIENTE	658	912
• Activos corrientes	2.255	2.894
• Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	2.074	2.399
• Instrumentos financieros (relativos a deudas)	-	-
ACTIVO CORRIENTE	4.329	5.293
• Activo mantenido para la venta	-	-
TOTAL ACTIVO	4.987	6.205

PASIVO (en millones de euros)	2005	2006
• Fondos propios (atribuibles al Grupo)	414	526
• Intereses minoritarios	4	5
FONDOS PROPIOS	418	531
• Deudas financieras a largo plazo	122	229
• Provisiones no corrientes	519	587
• Otros pasivos no corrientes	1	3
PASIVO NO CORRIENTE	642	819
• Deudas financieras (vencimiento - 1 año)	4	5
• Pasivos corrientes	3.849	4.744
• Créditos bancarios corrientes y saldos bancarios acredores	74	106
• Instrumentos financieros (relativos a deudas)	-	-
PASIVO CORRIENTE	3.927	4.855
• Pasivo mantenido para la venta	-	-
TOTAL PASIVO	4.987	6.205

DEUDA FINANCIERA NETA	(1.874)	(2.059)
------------------------------	----------------	----------------

CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

(en millones de euros)	2005	2006
CIFRA DE NEGOCIOS	6.131	6.923
BENEFICIO OPERATIVO CORRIENTE	249	305
• Otros ingresos y gastos de explotación	(11)	(43)
BENEFICIO OPERATIVO	238	262
• Ingresos del excedente financiero neto	32	51
• Otros ingresos y gastos financieros	1	9
• Gasto de impuestos	(114)	(119)
• Beneficio neto atribuible a entidades asociadas	19	8
BENEFICIO NETO ANTES DE BENEFICIO DE ACTIVIDADES INTERRUPTIDAS O MANTENIDAS PARA LA VENTA	176	211
• Beneficio neto de impuesto de actividades interrumpidas o mantenidas para la venta	-	-
BENEFICIO NETO TOTAL	176	211
• Beneficio atribuible a intereses minoritarios	(1)	(2)
BENEFICIO NETO CONSOLIDADO (atribuible al Grupo)	175	209

Aumento récord de las reservas de viviendas y fuerte incremento de los beneficios



Exalls en Paris La Défense

A partir de sus treinta y tres implantaciones en Francia y ocho en los demás países europeos, Bouygues Immobilier desarrolla proyectos de vivienda, edificios de oficinas y parques comerciales. En 2006, la empresa incrementó su cuota de mercado.

Bouygues Immobilier registró una excelente situación financiera y un fuerte aumento de sus beneficios (+ 19%) durante el ejercicio. La empresa abrió tres nuevas agencias regionales en Caen, Metz y Reims y creó en 2006 una estructura específica para desarrollar grandes proyectos de ordenación urbana en asociación con las corporaciones locales, que incluyen viviendas libres o sociales, comercios, oficinas e infraestructuras públicas.

Hechos destacados

Vivienda

- 10.852 viviendas reservadas (+ 32%).
- Fuerte aumento en las ciudades francesas de provincia (+ 43%).
- Desarrollo en Polonia (+ 68%).

Inmobiliario de empresa

- Reactivación de la actividad en Francia (145.000 m² vendidos).
- Reservas en aumento (+ 27%) 466 M€.
- Venta de 38.000 m² en Nanterre.
- Entrega de 36.000 m² de oficinas en Madrid (Cristalia).

Desarrollo

- Obtención de una licitación en Burdeos (La Berge du lac: 1.545 viviendas en 30 ha).
- Acuerdo con Cerqual para certificar "Habitat y Medio Ambiente" todas las viviendas en Francia.
- Lanzamiento de la marca "Maisons Elika", la casa a precio abordable.

Cifra de negocios 2006

1.608
millones de euros

(+ 3%)



Margen operativo corriente

10,9 %

(+ 0,9 puntos)



Beneficio neto atribuible al Grupo

107
millones de euros

(+ 19%)



Empleados

1.245



Cifra de negocios 2007 (o.)

2.000
millones de euros

(+ 24%)

(o.): objetivo

Mercado de la vivienda

El mercado permaneció activo durante el ejercicio 2006, con un aumento de los precios más moderado y una disminución del ritmo de ventas que, no obstante, conservaron un buen nivel. El mercado fue favorecido por tipos de intereses bajos, aunque en ligero aumento.

Con 10.852 viviendas, incluyendo 643 en Europa, las reservas registraron un considerable aumento (+ 32%). En Francia, el aumento medio fue del 32%, con un 14% en la región parisina y un 43% en el resto del país. Este desarrollo se apoya en un fuerte aumento en las regiones PACA (Provenza - Alpes - Costa Azul) y en la zona Atlántica.

La cifra de negocios de esta actividad registró un fuerte aumento (+ 20%).

Inmobiliario de empresa y comercial

En Francia, el mercado del inmobiliario de empresa se reactivó durante el ejercicio, respaldado por un fuerte aumento de los contratos de arrendamiento firmados. En este contexto, las reservas de Bouygues Immobilier aumentaron un 59% en valor elevándose a 417 millones de euros, con un fuerte aumento en las ciudades de provincia (+ 69%).

Numerosas operaciones se encuentran en fase de desarrollo: Issy-les-Moulineaux (160.000 m²), Meudon (79.000 m²), Saint-Denis (39.000 m²), Nanterre (15.000 m²).

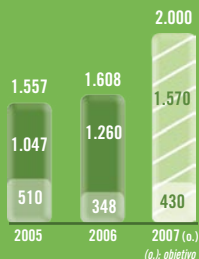
Actividad en Europa

Implantada en España, Portugal, Polonia, Alemania y Bélgica, Bouygues Immobilier siguió desarrollándose en estos países, donde realizó el 13,5% de su cifra de negocios durante el ejercicio.



Cifra de negocios en millones de euros

■ Vivienda
■ Inmobiliario de empresa & varios

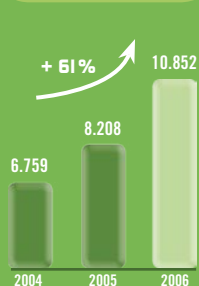


Beneficio neto en millones de euros



Vivienda

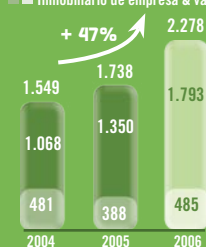
Reservas en unidades



Reservas

en millones de euros

■ Vivienda
■ Inmobiliario de empresa & varios



Perspectivas para 2007

Bouygues Immobilier se ha marcado el objetivo de consolidar su posición de líder de la promoción inmobiliaria en Francia y de empresa de referencia en Europa. Su estrategia para 2007 es la siguiente:

- **Vivienda:** proseguir su desarrollo dinámico y controlado, principalmente en las ciudades francesas de provincia, Polonia y Bélgica.
- **Oficinas:** dar prioridad a la venta y producción de las operaciones durante su desarrollo.
- **Certificación «Habitat y Medio Ambiente»:** implementar este proceso para todas las viviendas.
- **Mantener una rentabilidad elevada** y una estructura financiera sólida.

La empresa ha previsto un nuevo aumento de las reservas de viviendas, con un desarrollo de las cuotas de mercado en un mercado estabilizado, y una fuerte reactivación del inmobiliario de empresa. Por tanto, la empresa prevé un aumento sensible de la cifra de negocios 2007 gracias a la fuerte actividad comercial de 2005 y 2006.

BALANCE CONSOLIDADO AL 31 DE DICIEMBRE

ACTIVO (en millones de euros)	2005	2006
• Activo material e intangible	47	13
• Fondo de comercio	-	-
• Activos financieros no corrientes	34	46
ACTIVO NO CORRIENTE	81	59
• Activos corrientes	957	1.484
• Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	237	144
• Instrumentos financieros (relativos a deudas)	-	-
ACTIVO CORRIENTE	1.194	1.628
• Activo mantenido para la venta	-	-
TOTAL ACTIVO	1.275	1.687

PASIVO (en millones de euros)	2005	2006
• Fondos propios (atribuibles al Grupo)	284	330
• Intereses minoritarios	1	1
FONDOS PROPIOS	285	331
• Deudas financieras a largo plazo	72	38
• Provisiones no corrientes	79	85
• Otros pasivos no corrientes	5	3
PASIVO NO CORRIENTE	156	126
• Deudas financieras (vencimiento - 1 año)	14	78
• Pasivos corrientes	819	1.150
• Créditos bancarios corrientes y saldos bancarios acreedores	1	2
• Instrumentos financieros (relativos a deudas)	-	-
PASIVO CORRIENTE	834	1.230
• Pasivo mantenido para la venta	-	-
TOTAL PASIVO	1.275	1.687

DEUDA FINANCIERA NETA	(150)	(26)
------------------------------	--------------	-------------

CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

(en millones de euros)	2005	2006
CIFRA DE NEGOCIOS	1.557	1.608
BENEFICIO OPERATIVO CORRIENTE	156	176
• Otros ingresos y gastos de explotación	-	-
BENEFICIO OPERATIVO	156	176
• Coste de las deudas financieras netas	1	(1)
• Otros ingresos y gastos financieros	(12)	(10)
• Gasto de impuestos	(53)	(56)
• Beneficio neto atribuible a entidades asociadas	-	-
BENEFICIO NETO ANTES DE BENEFICIO DE ACTIVIDADES INTERRUPTIDAS O MANTENIDAS PARA LA VENTA	92	109
• Beneficio neto de impuesto de actividades interrumpidas o mantenidas para la venta	-	-
BENEFICIO NETO TOTAL	92	109
• Beneficio atribuible a intereses minoritarios	2	2
BENEFICIO NETO CONSOLIDADO (atribuible al Grupo)	90	107



LÍDER MUNDIAL DEL SECTOR

Continuación de la estrategia de crecimiento rentable en 2006, fuerte aumento de la cifra de negocios y del beneficio neto



Cantera de Trapp en Reon-l'Étape (Francia)

Colas opera en todos los sectores de las carreteras y de las infraestructuras de transporte e integra todas las actividades industriales, desde las canteras y las centrales asfálticas, hasta las fábricas de emulsión y de ligantes.

En 2006, Colas registró un nuevo aumento de su cifra de negocios (+ 12%) en Francia y en el extranjero, gracias a los buenos resultados de su red de empresas locales –situadas en más de 40 países y posicionadas en mercados con gran potencial– y a condiciones climáticas favorables. Su beneficio neto se elevó a 396 millones de euros, lo que corresponde a un aumento del 29% pese al alza casi continua del precio de las materias primas, en particular petroleras.

Hechos destacados

Ejemplos de obras en Francia

Refeción de firmes de autopistas (A5, A9, A16, A26, A29); construcción de variantes (Meaux, Beauvais, Jarnac); rehabilitación de la pista No 4 de Orly; lotes de tranvías o "BusWay" (por ejemplo en Marsella, Montpellier, Saint-Étienne, Le Mans, París, Nantes); estanqueidad/cerramiento vertical del satélite S3 del aeropuerto de Charles de Gaulle de París; terminación de las vías para la línea de alta velocidad LGV esteuropea; obras urbanas con aglomerados asfálticos con ligante Végécol.

Ejemplos de obras en el extranjero y en los departamentos y territorios franceses de ultramar

PFI de Portsmouth (Gran Bretaña); construcción de un tramo de la autopista D1 (Eslovaquia) y de la planta de tratamientos de aguas residuales de Csepel (Hungría); rehabilitación de las autopistas I-25, I-75, I-585 (Estados Unidos); construcción de infraestructuras para una explotación minera en Madagascar; contratos plurianuales de mantenimiento vial en Alberta (Canadá).

Cifra de negocios 2006

10.716
millones de euros
(+ 12%)



Margen operativo corriente

4,9 %
(+ 0,5 puntos)



Beneficio neto atribuible al Grupo

396
millones de euros
(+ 29%)



Empleados

60.600



Cifra de negocios 2007 (o.)

11.400
millones de euros
(+ 6%)

(o.): objetivo

Francia continental

La cifra de negocios aumentó un 14%. Las inversiones de las corporaciones locales (mantenimiento del patrimonio vial, ordenación urbana, transportes colectivos en vía propia), del sector privado (inmobiliaria, logística, industria, energía) y del sector vial, aeroportuario y ferroviario (línea de gran velocidad LGV esteuropeo) constituyeron el motor del crecimiento de las actividades de carreteras, equipos de seguridad, estanqueidad y sector ferroviario.

Extranjero y departamentos y territorios franceses de ultramar

La cifra de negocios aumentó un 10,5%. Norteamérica (Estados Unidos – Canadá) registró una cifra de negocios récord de 2.100 millones de euros (+15,7%).

La zona África / Océano Índico / Asia, que generó una cifra de negocios de 515 millones de euros, se benefició de grandes obras de infraestructuras en Madagascar y del desarrollo de las actividades industriales y comerciales en el sector del betún y de los ligantes para carreteras en Asia.

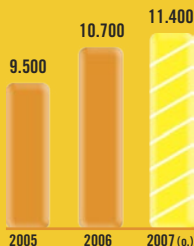
Europa registró una elevada cifra de negocios de 1.800 millones de euros (+ 2,4%), disimulada por el impacto de la terminación de obras excepcionales en Hungría y Bélgica en 2005.

Actividad industrial

En 2006, Colas produjo 113 millones de toneladas de áridos (23 años de reserva), 54,7 millones de aglomerados asfálticos, 1,5 millones de toneladas de emulsiones y ligantes (1º puesto mundial) y 22 millones de m² de membranas de estanqueidad.



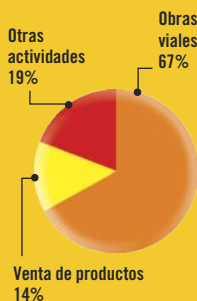
Cifra de negocios (CN) en millones de euros



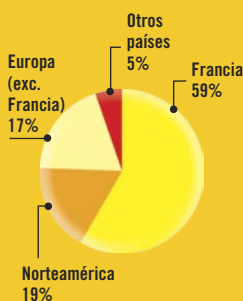
Beneficio neto en millones de euros



Cifra de negocios por actividad



CN por zona geográfica



Perspectivas para 2007

La cartera de pedidos de Colas a finales de diciembre de 2006 aumentó un 18% respecto a finales de 2005 (Francia continental: + 12%; extranjero y departamentos y territorios franceses de ultramar: + 25%) y estuvo bien repartida en todas las actividades, filiales y regiones.

Numerosas licitaciones se encuentran en fase de estudio en el sector vial (nuevos tramos en concesión) y ferroviario (PPP).

Por tanto, los datos actualmente disponibles permiten prever una actividad sostenida en el primer semestre de 2007 tanto en Francia como en el extranjero. El crecimiento externo podría ser más fuerte que en 2006.

En 2007, los resultados de Colas deberán mejorar gracias a la continuación de su estrategia de desarrollo rentable.

BALANCE CONSOLIDADO AL 31 DE DICIEMBRE

ACTIVO (en millones de euros)	2005	2006
• Activo material e intangible	1.687	1.888
• Fondo de comercio	205	222
• Activos financieros no corrientes	428	503
ACTIVO NO CORRIENTE	2.320	2.613
• Activos corrientes	2.960	3.446
• Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	661	704
• Instrumentos financieros (relativos a deudas)	9	4
ACTIVO CORRIENTE	3.630	4.154
• Activo mantenido para la venta	-	-
TOTAL ACTIVO	5.950	6.767

PASIVO (en millones de euros)	2005	2006
• Fondos propios (atribuibles al Grupo)	1.451	1.694
• Intereses minoritarios	27	27
FONDOS PROPIOS	1.478	1.721
• Deudas financieras a largo plazo	108	137
• Provisiones no corrientes	471	513
• Otros pasivos no corrientes	59	63
PASIVO NO CORRIENTE	638	713
• Deudas financieras (vencimiento - 1 año)	38	32
• Pasivos corrientes	3.687	4.171
• Créditos bancarios corrientes y saldos bancarios acredores	100	126
• Instrumentos financieros (relativos a deudas)	9	4
PASIVO CORRIENTE	3.834	4.333
• Pasivo mantenido para la venta	-	-
TOTAL PASIVO	5.950	6.767
DEUDA FINANCIERA NETA	(415)	(409)

CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

(en millones de euros)	2005	2006
CIFRA DE NEGOCIOS	9.540	10.716
BENEFICIO OPERATIVO CORRIENTE	422	524
• Otros ingresos y gastos de explotación	(32)	4
BENEFICIO OPERATIVO	390	528
• Coste de las deudas financieras netas	(10)	(15)
• Otros ingresos y gastos financieros	4	3
• Gasto de impuestos	(121)	(168)
• Beneficio neto atribuible a entidades asociadas	49	54
BENEFICIO NETO ANTES DE BENEFICIO DE ACTIVIDADES INTERRUPTIDAS O MANTENIDAS PARA LA VENTA	312	402
• Beneficio neto de impuesto de actividades interrumpidas o mantenidas para la venta	-	-
BENEFICIO NETO TOTAL	312	402
• Beneficio atribuible a intereses minoritarios	2	2
BENEFICIO NETO CONSOLIDADO (atribuible al Grupo)	307	396

Una vez más líder en audiencia,
una estrategia de diversificación ganadora



Éxito de la serie francesa *R.I.S.*

TF1 refuerza su liderazgo gracias a una estrategia de contenidos multimedia. El grupo, organizado en torno a direcciones transversales por tipo de programas, asocia actualmente potencia y afinidad para sus anunciantes.

TF1 consolida su posición de líder con 98 de las 100 mejores audiencias del año 2006 (97 en 2005), el mejor resultado desde 1991. Este palmarés integra veinte partidos de fútbol. La semifinal Portugal-Francia de la Copa del Mundo de 2006 ocupó el primer puesto de la clasificación con un índice de audiencia del 76,7% correspondiente a 22,2 millones de telespectadores, un récord histórico sin distinción de programas y de cadenas desde la creación de Médiamat (1989). En 2006, la cifra de negocios del grupo TF1 se elevó a 2.654 millones de euros, lo que corresponde a un aumento del 6%.

Hechos destacados

- **Diciembre** adquisición del 95% del capital de "1.001 listes", líder de listas de boda en internet; anuncio de la adquisición de una participación minoritaria del 33,5% en el capital de AB Groupe. Cerca de 5.000 millones de páginas consultadas en tf1.fr en 2006.
- **Octubre:** lanzamiento de JET, cadena de juegos y espectáculos.
- **Agosto:** el Ministerio francés de Economía, Finanzas e Industria aprueba la fusión del Grupo Canal+ y TPS.
- **Junio:** creación de WAT, 1a plataforma internet francesa de blogs audiovisuales multimedia y multicontenidos; adquisición de una participación del 20% en el capital de Overblog, 2a plataforma de blogs escritos en Francia.
- **Marzo:** distribución de LCI, TV Breizh y TF1 en Bélgica.
- **Enero:** colaboración publicitaria y editorial con Neuf Cegetel.

Cifra de negocios 2006

2.654
millones de euros
(+ 6%)



Margen operativo corriente

11,3 %
(- 2,2 puntos)



Beneficio neto atribuible al Grupo

452
millones de euros*
(+ 92%)

* incluyendo 254 Me por la venta de TPS



Empleados

3.800



Cifra de negocios 2007 (o.)

2.875
millones de euros
(+ 8%)

(o.): objetivo

Publicidad

Los ingresos publicitarios netos de la cadena TF1 aumentaron un 3,7% elevándose a 1.708 millones de euros, principalmente gracias al incremento de las inversiones de los anunciantes del sector de las telecomunicaciones y de los servicios.

Diversificación

Los ingresos de las otras actividades aumentaron un 10% elevándose a 946 millones de euros.

Entre las filiales que contribuyeron al crecimiento cabe destacar:

- **El grupo Téléshopping** gracias al dinamismo de la actividad comercial en internet y a la contribución de las nuevas actividades "infomerciales" (formato norteamericano de la telecompra) y tiendas.
- **TF1 Entreprises**, respaldada por el éxito de los espectáculos musicales (Le Roi Soleil, Laurent Voulzy...), el incremento de las ventas de TF1 Games y la contribución de TF1 Hors Média.
- **Las cadenas temáticas**, con cinco de ellas que figuran en el ranking Top 10 (Médiacabsat, vague 11).
- **TF1 International**, gracias a la distribución en salas de cine de grandes éxitos comerciales como "Hors de Prix" o Infiltrados.
- **Eurosport International** gracias al aumento del número de hogares que reciben la cadena (más de 100 millones en total*) y a los nuevos desarrollos: Eurosport 2, WTCC (World Touring Car Championship™)...

* exceptuando Eurosport France (6,8 millones de hogares a finales de diciembre de 2006).

SIÓN EN FRANCIA

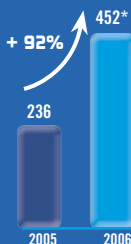


Cifra de negocios* en millones de euros



* sin incluir TPS (o.) objetivo

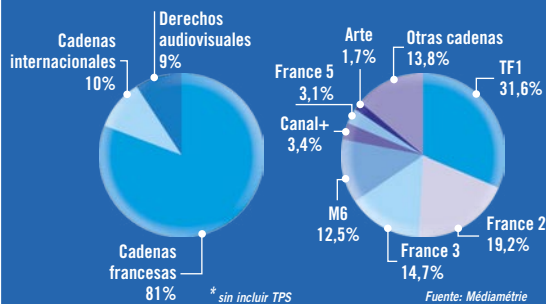
Beneficio neto en millones de euros



* incluyendo 254 M€ por la venta de TPS

Cifra de negocios* por actividad

Índice de audiencia individuos de 4 años y más



* sin incluir TPS

Fuente: Médiamétrie

Perspectivas para 2007

- **Reforzar su papel federador** consolidando el liderazgo de la cadena TF1, desarrollando las otras cadenas y proponiendo nuevos formatos (programas, servicios) adaptados a las nuevas tecnologías y a los nuevos usos (movilidad...).
- **Intensificar el desarrollo en el extranjero** con las cadenas temáticas paneuropeas (Eurosport, JET, WAT...) y ampliar la distribución de sus cadenas en las zonas de lengua francesa.
- **Implementar una estrategia de edición multimedia** en torno a las grandes temáticas (información, deportes, cine y series...).

Desde el 1 de enero de 2007, TF1 se beneficia de la apertura del mercado publicitario televisivo al sector de la gran distribución. El aumento del coste de la programación de la cadena TF1 será del 2,5% al 3% (exceptuando los grandes certámenes deportivos) en 2007.

BALANCE CONSOLIDADO AL 31 DE DICIEMBRE

ACTIVO (en millones de euros)	2005	2006
• Activo material e intangible	332	311
• Fondo de comercio	481	505
• Activos financieros no corrientes	118	754
ACTIVO NO CORRIENTE	931	1.570
• Activos corrientes	1.787	1.851
• Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	176	275
• Instrumentos financieros (relativos a deudas)	12	2
ACTIVO CORRIENTE	1.975	2.128
• Activo mantenido para la venta	564	-
TOTAL ACTIVO	3.470	3.698

PASIVO (en millones de euros)	2005	2006
• Fondos propios (atribuibles al Grupo)	1.051	1.358
• Intereses minoritarios	(1)	-
FONDOS PROPIOS	1.050	1.358
• Deudas financieras a largo plazo	513	506
• Provisiones no corrientes	32	34
• Otros pasivos no corrientes	49	38
PASIVO NO CORRIENTE	594	578
• Deudas financieras (vencimiento - 1 año)	25	147
• Pasivos corrientes	1.450	1.612
• Créditos bancarios corrientes y saldos bancarios acreedores	1	2
• Instrumentos financieros (relativos a deudas)	-	1
PASIVO CORRIENTE	1.476	1.762
• Pasivo mantenido para la venta	350	-
TOTAL PASIVO	3.470	3.698

DEUDA FINANCIERA NETA	2005	2006
	351	379

CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

(en millones de euros)	2005	2006
CIFRA DE NEGOCIOS	2.509	2.654
BENEFICIO OPERATIVO CORRIENTE	339	301
• Otros ingresos y gastos de explotación	14	-
BENEFICIO OPERATIVO	353	301
• Coste de las deudas financieras netas	(13)	(12)
• Otros ingresos y gastos financieros	-	(5)
• Gasto de impuestos	(115)	(99)
• Beneficio neto atribuible a entidades asociadas	(5)	13
BENEFICIO NETO ANTES DE BENEFICIO DE ACTIVIDADES INTERRUPTIDAS O MANTENIDAS PARA LA VENTA	220	198
• Beneficio neto de impuesto de actividades interrumpidas o mantenidas para la venta	14	254
BENEFICIO NETO TOTAL	234	452
• Beneficio atribuible a intereses minoritarios	2	-
BENEFICIO NETO CONSOLIDADO (atribuible al Grupo)	236	452

Excelentes resultados en 2006 gracias al éxito de Neo y Exprima



En 2006, la telefonía ilimitada se convierte en el elemento clave de la estrategia de Bouygues Telecom con el lanzamiento de los planes Neo y Exprima el 1 de marzo. A finales de diciembre, las nuevas ofertas habían seducido a 1,5 millones de clientes.

Política comercial

En el 1º semestre de 2006, Bouygues Telecom procedió a una revisión completa de sus planes de telefonía. Desde el 1 de marzo, la empresa comercializa dos gamas de planes de telefonía ilimitada:

- **Neo:** Llamadas ilimitadas a todos los teléfonos fijos y móviles en Francia, todos los días de las 20.00 h a medianoche; llamadas a Europa y Norteamérica al mismo precio que las llamadas a Francia. Esta gama consta de siete planes, de 2 h a 15 h.
- **Exprima:** Llamadas ilimitadas a todos los teléfonos fijos, todos los días de las 20.00 h a medianoche. Esta gama consta de seis planes, de 1 h a 8 h.

Con Neo y Exprima por una parte, e i-mode® por otra parte, Bouygues Telecom propone una oferta convergente ilimitada de servicios de voz e internet para móviles. Estas ofertas inéditas tuvieron una buena acogida por parte del público.

Universal Mobile siguió seduciendo a los jóvenes (680.000 clientes a finales de diciembre). Desde el mes de agosto, los clientes Universal Mobile y Nomad que dispongan de un terminal compatible pueden acceder a i-mode®. Con el lanzamiento de la red de alta velocidad Edge en 2005, Bouygues Telecom aumentó su cuota de mercado con las Empresas. El número de líneas aumentó un 19% en un año, principalmente entre los clientes de alto valor (PYMES, profesionales).

Excelentes resultados

Estos éxitos, en particular Neo, permitieron obtener excelentes resultados. En Francia continental, la cuota de mercado de conexiones netas incluidas en el plan de telefonía se elevó al 27%, la base de clientes de planes de telefonía aumentó un 15% en un año, elevándose a 6,2 millones. Los clientes abonados a planes de telefonía representan el 71,6% de la base total, lo que corresponde a 3,2 puntos más que a finales de 2005. La inversión comercial realizada provocó una disminución controlada (- 1,9 puntos) del margen operativo corriente.

Venta de BTC

A finales de abril, la empresa vendió su filial Bouygues Telecom Caraïbe (BTC) a Digicel. La operación generó un beneficio de 110 millones de euros.

Hechos destacados

- **Noviembre:** lanzamiento de una prueba de tecnología móvil "sin contacto" en toda la red de transportes colectivos de la región parisina.
- **Octubre:** Neo cuenta con un millón de clientes, siete meses después del inicio de su comercialización.
- **Julio:** inicio del despliegue de la red HSDPA.
- **Junio:** creación de la Fundación Bouygues Telecom (asistencia médico-social, medioambiente, francés).
- **Mayo:** décimo aniversario del lanzamiento comercial.
- **Abril:** venta de Bouygues Telecom Caraïbe a Digicel.
- **Marzo:** lanzamiento de Neo y Exprima, dos gamas de planes de telefonía ilimitados.

Cifra de negocios 2006*

4.539
millones de euros
(+ 2%)

* sin incluir BTC

Margen operativo corriente

12,8 %
(- 1,9 puntos)

Beneficio neto atribuible al Grupo*

491
millones de euros
(+ 39%)

* incluyendo 110 M€ por la venta de BTC

Empleados

7.400

Cifra de negocios 2007 (o.)

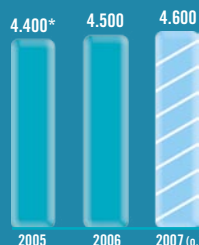
4.630
millones de euros
(+ 2%)

(o.): objetivo



Cifra de negocios

en millones de euros



* pro forma, sin incluir Bouygues Telecom Caraibe (BTC) (o.): objetivo

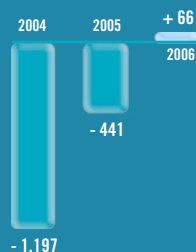
Beneficio neto

en millones de euros



Efectivo neto

en millones de euros



Distribución de los clientes



Perspectivas para 2007

La red HSDPA, que comenzó a implementarse en 2006, se pondrá en servicio en 2007 en las principales aglomeraciones urbanas.

En principio, Bouygues Telecom deberá estar lista para proceder, a finales de 2007, a un prelanzamiento comercial de la **televisión digital para móviles**, según la norma DVB-H, a reserva de que los poderes públicos emprendan el procedimiento de atribución de frecuencias en los plazos requeridos.

La empresa ha previsto realizar pruebas para la puesta en servicio de aplicaciones "sin contacto", en particular en los transportes públicos y para el pago con teléfono móvil.

La reducción del 18% de la tarifa de terminación de tráfico de Bouygues Telecom al 1 de enero de 2007 afectará, como los años anteriores, el incremento de los ingresos de servicios que, no obstante, deberá elevarse a 4.325 millones de euros, lo que corresponde a un aumento del 3%.

BALANCE CONSOLIDADO AL 31 DE DICIEMBRE

ACTIVO (en millones de euros)	2005	2006
• Activo material e intangible	3.078	3.045
• Fondo de comercio	12	1
• Activos financieros no corrientes	205	67
ACTIVO NO CORRIENTE	3.295	3.113
• Activos corrientes	1.011	1.010
• Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	5	92
• Instrumentos financieros (relativos a deudas)	-	-
ACTIVO CORRIENTE	1.016	1.102
• Activo mantenido para la venta	-	-
TOTAL ACTIVO	4.311	4.215

PASIVO (en millones de euros)	2005	2006
• Fondos propios (atribuibles al Grupo)	2.132	2.214
• Intereses minoritarios	-	-
FONDOS PROPIOS	2.132	2.214
• Deudas financieras a largo plazo	434	19
• Provisiones no corrientes	54	100
• Otros pasivos no corrientes	-	-
PASIVO NO CORRIENTE	488	119
• Deudas financieras (vencimiento - 1 año)	11	6
• Pasivos corrientes	1.679	1.875
• Créditos bancarios corrientes y saldos bancarios acreedores	-	1
• Instrumentos financieros (relativos a deudas)	1	-
PASIVO CORRIENTE	1.691	1.882
• Pasivo mantenido para la venta	-	-
TOTAL PASIVO	4.311	4.215

DEUDA FINANCIERA NETA	441	(66)
------------------------------	------------	-------------

CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

(en millones de euros)	2005	2006
CIFRA DE NEGOCIOS	4.447	4.539
BENEFICIO OPERATIVO CORRIENTE	653	581
• Otros ingresos y gastos de explotación	(58)	-
BENEFICIO OPERATIVO	595	581
• Coste de las deudas financieras netas	(25)	(9)
• Otros ingresos y gastos financieros	-	-
• Gasto de impuestos	(220)	(191)
• Beneficio neto atribuible a entidades asociadas	-	-
BENEFICIO NETO ANTES DE BENEFICIO DE ACTIVIDADES INTERRUPTIDAS O MANTENIDAS PARA LA VENTA	350	381
• Beneficio neto de impuesto de actividades interrumpidas o mantenidas para la venta	2	110
BENEFICIO NETO TOTAL	352	491
• Beneficio atribuible a intereses minoritarios	-	-
BENEFICIO NETO CONSOLIDADO (atribuible al Grupo)	352	491

ALSTOM UNA COOPERACIÓN PROM



Fabricación de una turbina

El 26 de abril de 2006, Bouygues y Alstom firmaron un importante protocolo de cooperación no exclusiva. Bouygues posee una participación del 25,1% en el capital de Alstom.

Una decisión estratégica fundamental

La cooperación con Alstom permite a Bouygues desarrollarse en sectores en fuerte crecimiento para suministrar equipos de infraestructuras de transporte y producción de energía en todo el mundo, compartiendo el mismo enfoque de atención al cliente.

Paralelamente a este protocolo de cooperación, Bouygues adquirió la participación del Estado francés en el capital de Alstom (21%) al precio de 68,21 euros por acción, lo que corresponde a una inversión total de 2.000 millones de euros. Bouygues se comprometió a conservar las acciones adquiridas al Estado durante tres años como mínimo y adquirió acciones Alstom en el mercado bursátil, aumentando así su participación en el capital al 25,1% al 31 de diciembre de 2006.

Un actor clave en sus sectores de actividad

Alstom, que cuenta con una plantilla de unos 60.000 empleados, está presente en setenta países y opera en dos sectores.

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 mano (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.

En el sector del transporte (sector Transporte), Alstom ocupa el segundo puesto a nivel mundial. El grupo suministra material rodante ferroviario, en particular, trenes de alta velocidad, así como sistemas de señalización y servicios de explotación de los sistemas de transporte. El 31 de mayo de 2006, Alstom vendió su sector Marino.

Hechos destacados

- Firma del acuerdo de cooperación comercial y operativa entre los grupos Bouygues y Alstom.
- **Septiembre:** Bouygues y Alstom obtienen varios contratos en Reims (diseño, financiación, construcción y operación del tranvía) y para la central nuclear de Flamanville (ingeniería civil y turbina de vapor de la central nuclear).
- **Octubre:** la cooperación se concreta por primera vez; Bouygues adquiere una participación del 50% en el capital de Alstom Hydro Holding, una sociedad creada por Alstom para reagrupar su actividad hidroeléctrica.



Patrick Kron,
Presidente Director General de Alstom



Excelentes resultados

Desde 2005, los resultados de Alstom reflejan el éxito del plan de saneamiento adoptado para salir de la grave crisis de 2003.

Alstom cierra sus ejercicios el 31 de marzo, pero los resultados del 1º semestre del ejercicio de 2006/2007 confirman que el grupo ha entrado en una fase de crecimiento rentable: con datos comparables, el nivel de pedidos registrados durante el semestre fue particularmente elevado (+ 46%), la cifra de negocios aumentó un 8%, la rentabilidad siguió aumentando (margen operativo del 6,3% frente a un 5,3% anteriormente), el beneficio neto aumentó un 67% (227 millones de euros atribuibles al grupo), y el grupo generó un importante cash-flow libre de 747 millones de euros. La deuda neta se elevó a 611 millones de euros frente a 1.248 millones de euros al 31 de marzo de 2006, el ratio deuda neta sobre fondos propios disminuyó del 68% al 30%.

Esta tendencia positiva se confirmó en el tercer trimestre del ejercicio 2006/2007 con un elevado nivel de pedidos registrados (4.700 millones de euros), elevándose la cartera de pedidos a 31.000 millones de euros, lo que corresponde a unos 28 meses de cifra de negocios. El sector Power System registró una actividad récord, duplicando prácticamente el nivel de pedidos registrado al 31 de diciembre respecto al registrado en la misma fecha del ejercicio anterior. Los pedidos del sector Power Service conservaron un alto nivel.

En cambio, los pedidos del sector Transporte fueron relativamente bajos durante el tercer trimestre. No

obstante, aún no se han contabilizado importantes pedidos (locomotoras en China y subcontratación de los trenes de cercanías en París).

El valor de la acción Alstom se elevó a 102,70 euros el 29 de diciembre, última sesión del ejercicio 2006.

Perspectivas

Alstom saca partido de la coyuntura del mercado de la energía. El aumento de los pedidos registrado en los últimos años, así como el nivel del primer semestre, deberán generar un aumento de la cifra de negocios en el ejercicio 2006/2007 superior al 10% respecto al año anterior, con base comparable.

Según las oportunidades, Alstom y Bouygues propondrán proyectos integrados a sus clientes, un enfoque que ya se había adoptado puntualmente antes de la firma del acuerdo de cooperación no exclusiva entre los dos grupos.



Proyecto de tranvía Citadis en Reims (Francia)



Grupo Bouygues

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



Challenger,
sede social de Bouygues Construction

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

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.bouyguestelecom.fr

BOUYGUES

