

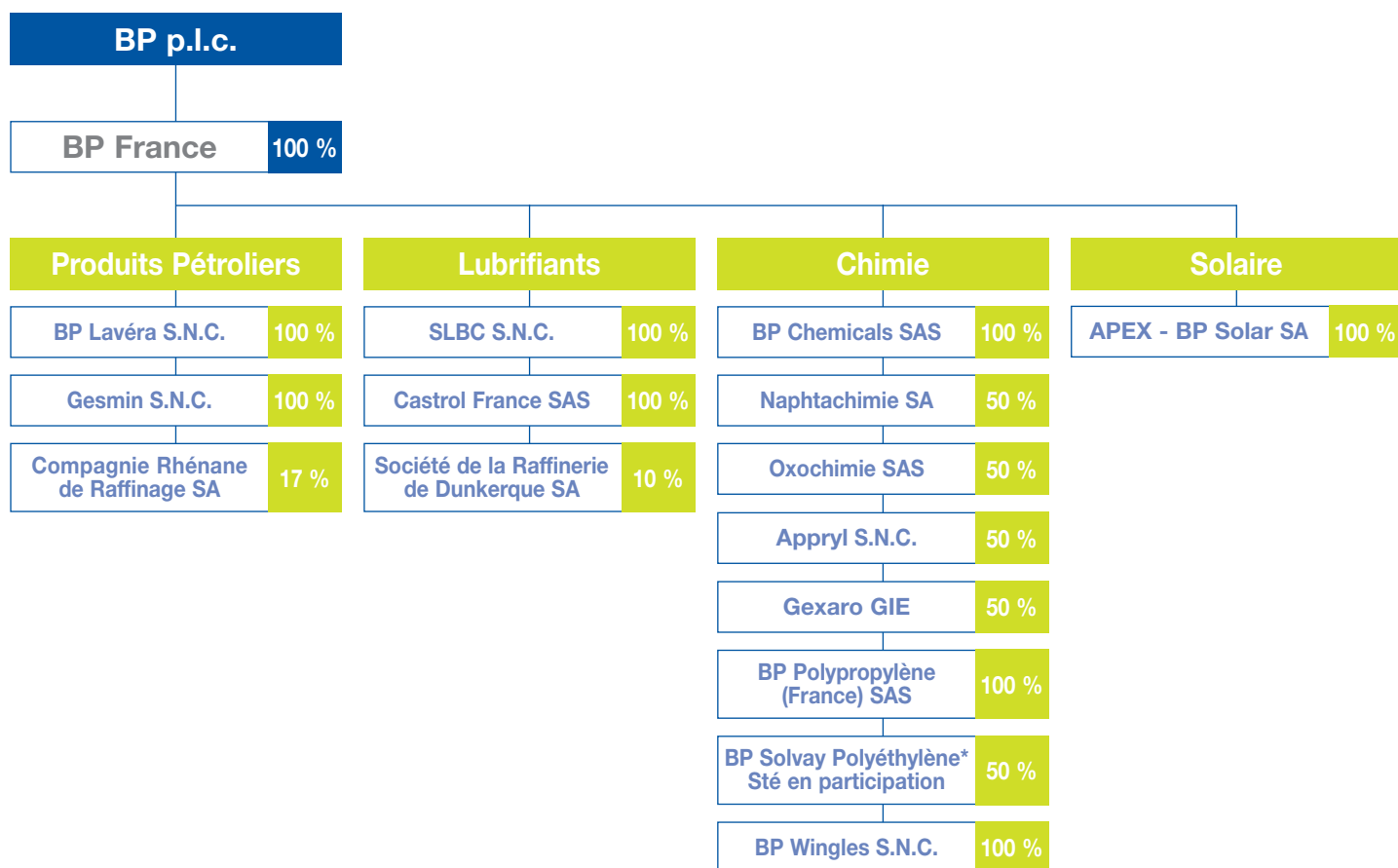


Panorama 2004 des activités
de **BP en France**



Le Groupe BP en France

au 31 décembre 2004



* Société en participation entre BP France et Solvay Polyoléfines Europe France

Conseil d'Administration

Administrateurs

Patrick Haas

Président Directeur Général de BP France

Wilhelm Bonse-Geuking

Group Vice President Europe
Groupe BP

Robert Sibley

Président Directeur Général de Castrol France S.A.S.

Kirk Mitchell

Chief Financial Officer de BP Europe

Thierry Rondeau

New markets & Business Marketings Controller
Groupe BP

Jacques-Henri Wahl

Ancien Directeur Général de la BNP
et membre du Comité de Direction Générale de la BNP

Michel de Fabiani

Administrateur de Rhodia, Vallourec,
Institut Français du Pétrole et Star Oil Mali

Michel Depraetere

François Bellanger

Jean-François Rogeau

Secrétaire

Nathalie Bourseau

Directeur Juridique de BP France

Commissaires aux comptes

Titulaires

Ernst & Young Audit
Christian Comerman

Suppléants

Philippe Coquereau
Gabriel Galet

sommaire

Panorama 2004

Panorama de l'exercice	3
------------------------------	---

Message du Président	4
----------------------------	---

Le contexte	6
-------------------	---

Activités pétrolières

Réseau	7
--------------	---

Négoce & Revendeurs	8
---------------------------	---

Fiouls, gaz naturel et électricité	9
--	---

Bitumes	10
---------------	----

Lubrifiants BP et Castrol	11
---------------------------------	----

Gaz de Pétrole Liquéfiés	13
--------------------------------	----

Air BP	14
--------------	----

BP Marine	15
-----------------	----

Approvisionnements et transports massifs	16
--	----

Logistique	17
------------------	----

Activités industrielles et chimiques

Plate-forme de Lavéra	18
-----------------------------	----

Site de Wingles	21
-----------------------	----

Activités solaires	22
---------------------------------	----

Hygiène, Sécurité et Environnement	24
--	----

Ressources Humaines	25
---------------------------	----

Communication	26
---------------------	----

Perspectives 2005	27
--------------------------------	----

Rapport d'activités BP France en 2004

Panorama de l'exercice (en millions d'euros)

Données consolidées	2004	2003
Chiffre d'affaires (hors tous droits et taxes)	6 935	5 840
Résultat net (part du groupe)	80	81
Marge brute d'autofinancement	224	156
Capitaux propres du Groupe au 31/12	1 133	1 125
Effectif du Groupe au 31/12	4 526	4 513
Activités pétrolières consolidées		
Chiffre d'affaires (hors tous droits et taxes)*	5 343	4 434
Résultat d'exploitation	121	54
Coût de renouvellement / dépréciation des stocks	46	- 23
Résultat d'exploitation économique	75	77
Traitement en raffinerie (en millions de tonnes)	7,9	8,8
Tonnages vendus de produits (en millions de tonnes)	16,9	16,8
- dont marché intérieur (y/c Chimie)	13,9	12,1
Activités chimiques consolidées		
Chiffre d'affaires (hors tous droits et taxes)*	1 592	1 406
Résultat d'exploitation	5	-6
Coût de renouvellement / dépréciation des stocks	10	-
Résultat d'exploitation économique	-5	- 6
Tonnages vendus (en millions de tonnes)	2,0	2,0

*Incluant l'établissement de Wingles intégré par BP France en décembre 2003.

Message du Président

Créé en 1921, BP France est l'un des principaux opérateurs pétroliers et pétrochimiques dans l'Hexagone. Nos activités se sont étendues en 2000 à l'énergie solaire photovoltaïque et en 2002 à la fourniture de gaz et d'électricité sur le marché français.

En 2004, l'économie internationale a connu sa plus forte croissance depuis 30 ans, entraînant dans son sillage la demande énergétique et pétrolière. Pour la deuxième année consécutive, la demande pétrolière mondiale a fortement progressé, avec une croissance de presque 4 % en 2004 contre 2 % en 2003. Parallèlement, l'offre pétrolière a été limitée par de nouvelles tensions géopolitiques, à commencer par l'Irak, le Venezuela et le Nigéria, et par l'effet des ouragans sur la production pétrolière dans le golfe du Mexique. Sous tension permanente, le prix moyen du Brent s'est établi à 38,3 dollars par baril contre 28,8 dollars en 2003, avec 2 pics, l'un à 45 dollars en août puis un second à 52 dollars fin novembre. L'appréciation de presque 10% de l'euro face au dollar en 2004 a joué un rôle d'amortisseur, atténuant les hausses de prix au consommateur final en euro. En France, l'activité économique et la demande pétrolière ont été plus modérées, notamment pour le pétrole avec une croissance de la demande inférieure à 1 %. Pour la deuxième année consécutive, la demande globale de carburants auto (essence et gazole) marque le pas, traduisant une faible croissance du parc et une conduite plus sécuritaire et économe de la part des automobilistes. L'engouement prononcé pour les voitures diesel s'est poursuivi et le gasoil représente aujourd'hui presque 3 litres sur 4 commercialisés en France.

Dans ce contexte perturbé, nos activités commerciales ont souffert de la hausse continue des coûts de produits dans un secteur où la concurrence déjà très vive ne cesse de se renforcer.

Les marges de raffinage ont été en progression pour la 2^e année consécutive. Le résultat net consolidé de BP France a atteint 80 millions d'euros en 2004.

Notre réseau de 510 stations-service a concentré son positionnement sur ses axes stratégiques - Ile-de-France, Rhône-Alpes, PACA, autoroutes - et poursuivi sa stratégie de différenciation fondée sur la proximité et l'offre de produits et de services innovants aux automobilistes.

L'offre de proximité a été renforcée par la mise en place de l'enseigne "Proxi" dans les boutiques de nos stations-service autoroutières, venant ainsi compléter les 50 "8 à Huit" implantés dans nos stations-service en zone urbaine. Fin 2004, nous avons lancé une nouvelle génération de carburants : **BP Ultimate**. Fruit d'un programme de recherche et de développement de 18 mois, ces nouveaux carburants (sans plomb et diesel) sont formulés pour répondre à trois attentes - performance améliorée, consommation moindre et émissions réduites. BP France reprend ainsi l'initiative en matière d'innovation avec des carburants avancés répondant aux attentes actuelles des automobilistes. C'est un exemple de plus de l'engagement de BP pour les valeurs attachées à sa marque : performance, innovation, progrès et respect de l'environnement.

Pour permettre aux professionnels de la route (transporteurs, parcs de véhicules, réseaux de bus urbains) d'optimiser leurs flottes et réduire leurs coûts, BP France a créé en 2004 une nouvelle organisation, "European Fleet Services", qui réunit 4 prestations en une offre globale et sur mesure: carburants vrac; carte pétrolière nationale et internationale avec "BP Plus Routex" ; lubrifiants et conseil en optimisation de parcs de véhicules. Plusieurs grandes agglomérations, comme Lille et Lyon, continuent de faire confiance à BP pour l'approvisionnement de leurs flottes de bus avec des carburants et lubrifiants innovants.

Les autres activités commerciales en France - fiouls, GPL, bitumes, BP Marine et Air BP - ont bien résisté mais avec des marges en baisse du fait du contexte de hausse des coûts de produits.

Sur le marché du gaz naturel et de l'électricité, en voie d'ouverture à la concurrence, nous avons poursuivi en 2004 le développement d'une activité commerciale "Gaz et Electricité". BP a obtenu l'agrément pour la fourniture en gaz naturel des clients industriels. BP France se positionne parmi les nouveaux fournisseurs des clients "éligibles" du secteur industriel. Plusieurs contrats de fourniture de gaz et d'électricité à des clients industriels ont été remportés en 2004. BP a ainsi consolidé ses ventes de gaz naturel dans la moitié Nord de la France et fourni également plusieurs sites pour la totalité de leurs besoins en électricité. BP a participé au programme de "gas release", se traduisant par la mise aux enchères par Gaz de France d'une partie de ses volumes contractuels dans le Sud de la France aux "nouveaux entrants" comme BP. Ceci nous permettra de développer en 2005 une offre en gaz naturel pour nos clients industriels dans la moitié Sud de la France. BP entend continuer à jouer un rôle actif et constructif dans le processus d'ouverture du marché, et souhaite participer à la diversification de l'approvisionnement de la France, grâce à sa position de premier plan dans les réserves mondiales et la production de gaz naturel.

Dans les lubrifiants, nous avons mis en place depuis 2 ans une organisation intégrée regroupant les activités de BP et de Castrol en France en valorisant les complémentarités des marques BP et Castrol. Nous avons d'ores et déjà repris une position d'acteur majeur des lubrifiants avec des positions fortes sur les marchés auto-moto et professionnels - agriculture, industrie et travaux publics.

Dans nos activités industrielles, les résultats du raffinage ont bénéficié pour la deuxième année consécutive d'une progression importante des marges de raffinage. Au sein des activités chimiques, les marges ont été fortement érodées par

l'augmentation sensible du prix du Naphta au premier semestre. Elles se sont rétablies quelque peu durant le second semestre. L'amélioration très sensible des performances de sécurité et de fiabilité des unités de production ont contribué aux bons résultats du site de Lavéra.

La plate-forme de Lavéra regroupe depuis le 1^{er} janvier 2002 dans une organisation commune au sein de BP Lavéra snc les activités de raffinage de pétrole, de fabrication de produits chimiques et de recherche. Sur cette même plate-forme industrielle sont également implantées plusieurs activités en partenariat : Naphtachimie, Oxochimie et Gexaro.

En 2004, deux projets d'investissement ont progressé avec :

- les travaux de construction d'une unité de bitumes soufflés pour mise en service en 2005.
- la confirmation du projet d'investissement "carburants propres" destiné à adapter la production des carburants de Lavéra aux nouvelles spécifications très basse teneur en soufre à l'horizon 2008-2009.

Le groupe BP a annoncé en avril 2004, son intention de consolider l'ensemble de ses activités Pétrochimie Oléfines & Dérivés (O&D) mondiales dans une entité séparée destinée à être cédée. La raffinerie de Lavéra sera également consolidée avec l'ensemble des activités pétrochimiques de BP à Lavéra dans la nouvelle entité autonome qui prendra juridiquement naissance le 1^{er} avril 2005, en tant que filiale à 100% du groupe BP, sous réserve des autorisations et accords préalables nécessaires. A terme, l'ensemble des activités Oléfines & Dérivés de BP ne feront plus partie du groupe BP. En France, sont concernés par cette annonce, les sites pétrochimiques de Lavéra et de Sarralbe.

BP France conservera des liens commerciaux à long-terme avec la plate-forme de Lavéra, notamment pour ses approvisionnements pétroliers. BP France commercialisera ainsi l'ensemble de la production de produits pétroliers de Lavéra sur le territoire français.

Au dernier trimestre 2004, le groupe BP a annoncé son intention d'acquérir en 2005 la part de Solvay dans les joint-venture polyéthylènes haute densité en Europe et en Amérique du Nord. En France, BP a acquis la participation détenue par Solvay dans l'association constituée entre BP et Solvay en 2002 dans les polyéthylènes. Ainsi les activités commerciales et industrielles de Solvay dans les polyéthylènes sont devenues 100 % BP en 2005.

Dans l'activité solaire, notre filiale Apex-BP Solar a connu une seconde année de stabilisation de son chiffre d'affaires, la forte progression de la demande mondiale (+ 40 %) ayant provoqué un déficit d'approvisionnement en panneaux photovoltaïques. Apex-BP Solar a pris part activement dans l'équipement de sites raccordés au réseau d'électricité en France métropolitaine et dans les DOM. En Afrique, la présence d'Apex-BP Solar s'est encore renforcée avec un solide réseau de partenaires dans la plupart des pays. Des projets d'intégration du solaire dans des régions isolées ont été mis

en place notamment au Maroc, en Mauritanie, en Angola et au Sénégal, où Apex-BP Solar vient d'ouvrir un bureau régional. Avec Apex-BP Solar, notre activité photovoltaïque représente aujourd'hui plus de 120 collaborateurs.

BP France poursuit activement son programme environnemental et sécurité avec :

- une politique de prévention des risques qui anticipe sur les dispositions de la nouvelle loi sur les risques industriels,
- la mise en place de systèmes de management environnemental dans tous les sites classés "Seveso 2" permettant d'obtenir la certification ISO 14001 pour l'ensemble des activités industrielles,
- la stabilisation de ses émissions de gaz à effet de serre.

BP France a été la première compagnie pétrolière à présenter un plan d'engagement pour la stabilisation de ses émissions de gaz à effet de serre sur la période 2003-2007 portant sur l'ensemble de ses activités industrielles sur la plate-forme de Lavéra, combinant une co-génération, la récupération de gaz carbonique et un plan d'efficacité énergétique Ce plan a été validé et mis en place dans le cadre du plan national d'allocation des gaz à effet de serre qui a pris effet en février 2005.

En matière de sécurité routière, nous avons amorcé la mise en place des nouveaux standards de conduite du groupe qui englobe la maîtrise du risque et la prévention en mettant l'accent sur l'état du véhicule, la formation et les connaissances du conducteur. Fin 2004, nous avons renouvelé notre partenariat avec les pouvoirs publics en signant une charte tripartite avec la DSCR (direction de la sécurité et circulation routières) et la CNAMTS (Caisse Nationale de l'Assurance Maladie des Travailleurs Salariés), renforçant ainsi notre coopération pour la prévention du risque routier en entreprise en instaurant de nouveaux programmes de formation pour tout le personnel.

Parallèlement, nous avons poursuivi notre action dans la communauté avec la Croix-Rouge Française en associant notre personnel et nos clients à un programme d'envergure en faveur de la formation aux gestes qui sauvent. Ainsi à fin 2004, quelque 200 exploitants de stations-service autoroutières BP avaient suivi une formation de 14 heures aux premiers secours et 300 autres membres du personnel une formation de 6 heures. D'ici fin 2005, l'ensemble du personnel de BP France aura suivi un stage d'initiation aux "gestes qui sauvent".

En 2004, BP France a approfondi son programme interne de "diversité et intégration" visant à valoriser les différences d'origine, de sexe et d'expérience de chacun et de lutter contre toute forme de discrimination.

Enfin, nous avons poursuivi notre politique d'investissement social, permettant à tout membre du personnel de s'investir dans une action de bénévolat de son choix ou d'effectuer des dons de solidarité à des organismes avec le soutien de la fondation BP.

Patrick HAAS
Président Directeur Général

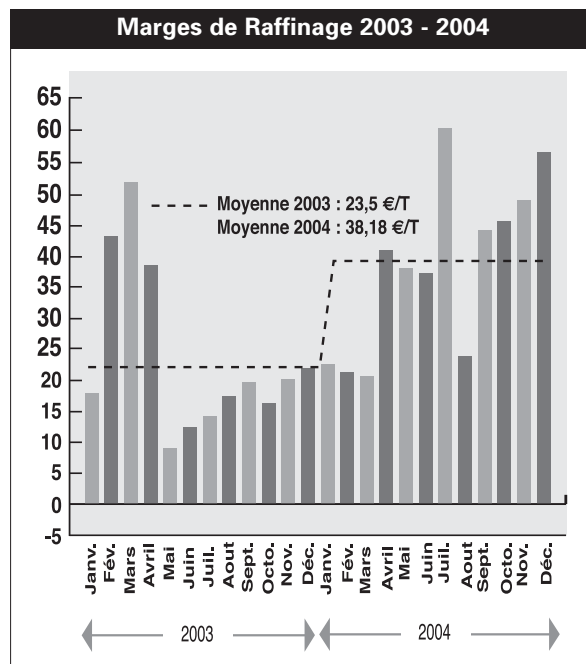
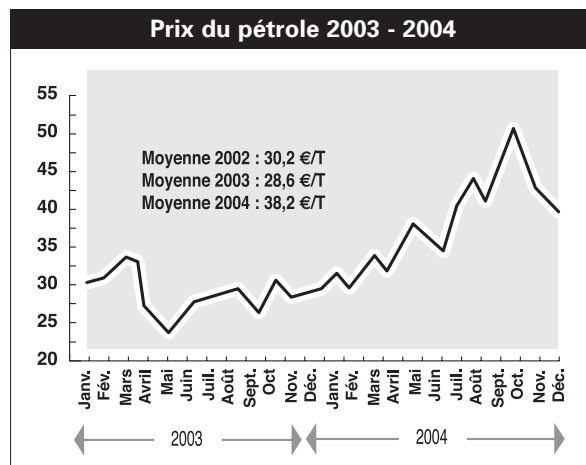
Le contexte

Environnement économique en 2004

- L'économie mondiale a connu son niveau de croissance le plus élevé depuis 30 ans, entraînant dans son sillage la demande d'énergie et de pétrole à un rythme proche de 4 %.
- l'offre de pétrole brut a été limitée par le contexte irakien, la discipline de l'OPEP, la situation politique au Venezuela et au Nigéria et par les ouragans dans le golfe du Mexique.
- les stocks de produits pétroliers ont été inférieurs à leur niveau habituel notamment aux Etats-Unis et en Europe, en raison de la forte demande et de changements de spécifications.
- dans un contexte d'incertitudes sur l'offre et sur la demande, les prix du brut ont été orientés à la hausse sur l'ensemble de l'année avec 2 pics à 45 dollars en août et 52 dollars le 22 octobre.
- le prix moyen du brut (Brent) s'est établi à 38,3 dollars par baril contre 28,8 dollars en 2003.
- l'euro s'est encore apprécié par rapport au dollar, passant à 1,24 dollar en moyenne en 2004 contre 1,13 dollar en 2003
- les marges de raffinage ont encore progressé, passant à 38,2 €/tonne en moyenne en 2004 contre 23,5 €/T en 2003.

Marché des produits pétroliers

- La consommation française s'est accrue de 0,9 % avec 87,3 millions de tonnes
- Le recul des essences se poursuit (-4,7 %) ainsi que la progression du gasoil (+ 2,2 %) ; la consommation totale en carburants reste stable.
- Le gasoil représente presque 3 litres sur 4 des carburants commercialisés en France.
- Les ventes de carburateurs ont progressé de 5,5 % en ligne avec la reprise des transports aériens.



Le réseau

En 2004, le Réseau BP France a poursuivi sa stratégie de différenciation fondée sur la proximité, l'offre de produits et services innovants aux automobilistes avec notamment le lancement d'une nouvelle génération de carburants, BP Ultimate, qui améliore la performance et contribue à réduire les émissions polluantes.

Repères

- 510 stations-service dont 54 autoroutières ; renforcement autour de régions stratégiques et de stations performantes.
- BP Ultimate, une nouvelle génération de carburants différenciés.
- Marque N°2 en Ile-de-France, une très forte présence dans les zones urbaines de la région lyonnaise et de la Côte d'Azur ainsi que sur les réseaux autoroutiers.
- 1,7 million de m³ de carburants commercialisés et un débit moyen parmi les plus élevés de la profession.
- Les boutiques BP offrent des gammes de produits répondant aux besoins de proximité, notamment avec les enseignes "8 à Huit" et "Proxi" en partenariat avec Carrefour.
- BP poursuit sa croissance dans d'autres activités comme les lavages automobiles avec le succès de sa carte de lavage et le lancement d'une carte flotte ou l'ouverture de services automobiles rapides en collaboration avec Speedy.
- Résultats sécurité et environnement encore améliorés.

Contexte

Le marché des carburants est resté globalement stable par rapport à 2003 (+ 0,2 %). Le gasoil, moteur de croissance du marché ces dernières années a progressé à un rythme plus modéré de 2,5 %, alors que le marché des carburants auto a connu une décroissance de l'ordre de 4,7 %. Ces éléments de conjoncture couplés au ralentissement de la consommation en France (remplacement du parc automobile, ralentissement de la vitesse, effet radars) ont pesé sur l'évolution de nos volumes.

BP Ultimate

L'année 2004 a été marquée par le lancement de notre nouvelle gamme de carburants BP Ultimate, BP Ultimate SP98 et BP Ultimate Diesel, qui améliorent la performance et contribuent à réduire les émissions polluantes. Pour la première fois en France, le consommateur s'est vu proposer un véritable choix entre un gasoil de base et un gasoil de qualité supérieure,

BP Ultimate Diesel, offrant des avantages en termes de consommation, de réduction des émissions et de bruit, grâce à une formulation nouvelle découlant de recherches dans les laboratoires du groupe. Le déploiement des nouveaux carburants BP Ultimate a débuté avec succès en fin d'année sur nos sites en région parisienne accompagnée d'une nouvelle identité visuelle dans nos stations-service. Le déploiement s'est poursuivi sur le reste de la France en début d'année 2005, accompagné d'une campagne médiatique importante.

Boutiques & Partenariats

Malgré une légère baisse des consommations de carburants, le chiffre d'affaires et les activités boutique BP sont en progression de l'ordre de 5 % soit environ 2 fois l'évolution du marché.

Afin de continuer à répondre aux demandes de nos clients, des boutiques à l'enseigne "Proxi" sur nos sites autoroutiers et les voies express viennent compléter notre offre alimentaire et de services de proximité déployée à travers tout le réseau. L'offre "Proxi" concerne les 54 stations-service autoroutières BP. Elle vient compléter notre offre de proximité avec l'enseigne "8 à Huit" présente sur plus de 50 sites BP en zone urbaine. Ces 2 partenariats innovants avec le groupe Carrefour permettent à BP d'utiliser ces enseignes à forte notoriété sous licence tout en conservant le contrôle des opérations sur nos sites.

BP France a continué à développer ses partenariats. Avec Ford, nous avons organisé des animations sur nos sites tout au long de l'année et remis à 4 clients fidèles les clefs de deux Ford Focus C-max, une Ford StreetKa et une nouvelle Ford Focus. En fin d'année, BP France a remis un chèque de 156 000 € à l'AFM-Téléthon grâce à la participation de nos clients à l'initiative "Faites le plein de Solidarité". Nous avons aussi continué à travailler en étroite collaboration avec la Croix-Rouge Française pour former notre personnel aux "gestes qui sauvent". Ceci a permis à deux de nos employés de station-service de porter secours lors de l'accouchement de deux nouveaux-nés en station-service, l'un en région lyonnaise, l'autre sur site autoroutier.

Investissements et Sécurité

BP a poursuivi le renforcement du suivi maintenance et la modernisation de ses sites avec des rénovations des équipements de distribution et de boutiques notamment sur autoroutes. Par ailleurs, BP a terminé la modernisation complète de ses stations-service majeures en région parisienne et mis un accent renouvelé sur le service client, avec une collaboration de tous les acteurs du réseau, le Programme "Tous en Piste" et enfin, le challenge "Objectif Client" animé tout au long de l'année.

La sécurité de notre personnel, de nos contractants, de nos clients ainsi que la protection de l'environnement restent parmi

nos objectifs premiers, nous continuons à travailler étroitement avec la Police et les mairies des zones plus difficiles. Grâce à cette étroite coopération dans le domaine de la prévention, nous avons enregistré sur l'année une diminution du nombre de braquages et d'agressions dans nos sites.

Finalement, dans le cadre de la mise en appel d'offres de 62 concessions autoroutières toutes marques confondues (dont 9 BP), nous avons travaillé en étroite collaboration avec des sociétés de renom afin de répondre à 21 appels d'offres ciblés. Les résultats de cette campagne d'appel d'offres ont permis à BP France de remporter 4 sites avec des volumes importants.

Négoce et Revendeurs

Repères

Négoce

- 5 millions de m³ en 2004.
- Clientèle hypermarchés et indépendants de l'énergie en France.
- Une équipe de professionnels, en synergie avec les approvisionnements, la logistique et le trading international.

Revendeurs

- 1,9 million de m³ de fioul domestique : 14% du marché.
- 250 Revendeurs partenaires BP Superfioul.

La consommation générale de fioul domestique est en très légère augmentation par rapport à l'année 2003, tandis que le diesel continue à gagner des parts de marché, et les essences sont en baisse.

2004 a été l'année du regroupement des activités Revendeurs et Négoce au sein de la nouvelle entité Wholesale and Resellers Services (WRS).

Les ventes de fioul domestique aux revendeurs et le négoce de produits pétroliers ont continué à croître et frôlent désormais la barre des 7 millions de m³ au total. Cette augmentation significative en volumes (+9 %) a contribué à renforcer les résultats de WRS.

L'année 2004 a été notamment marquée par un agenda très riche, avec un travail spécifique de segmentation du portefeuille clients, et la mise en place d'un programme de "certification" qualité avec nos revendeurs et partenaires. Faits marquants :

- Une nouvelle progression des ventes de notre produit phare le BP Superfioul, qui a atteint d'ailleurs un nouveau record de vente à 830 000 m³ sur l'année ;
- Une communication renforcée pour le **BP Superfioul**, avec le lancement d'une nouvelle identité visuelle déployée dans notre réseau de revendeurs à la marque;
- Le renforcement de notre démarche HSSE avec un renouvellement de notre équipe **de Conseillers à la Sécurité** pour continuer à renforcer le message et l'offre HSSE auprès de tous nos clients ;
- Le succès confirmé de notre activité au départ du terminal de FOS, notamment à la raffinerie de Lavéra, en offrant une extension logistique très significative. Cette initiative a été sélectionnée pour le programme des prix "Helios Awards" dans la catégorie "Performance".

Energie pour l'industrie : fiouls, gaz naturel et électricité

Repères

- 195.000 tonnes de fiouls lourds livrés à l'industrie, soit une baisse de 50 % en volume par rapport à 2003.
- Consolidation de notre activité de fourniture de gaz naturel (dans le Nord de la France) et d'électricité (sur l'ensemble du territoire) aux sites industriels.
- Accès au marché gaz naturel du Sud de la France grâce à un nouveau contrat de fourniture auprès de l'opérateur historique.
- Participation active aux débats sur l'ouverture des marchés gaz et électricité, et développement de propositions concrètes auprès des autorités de régulation pour créer un véritable environnement concurrentiel sur ces marchés.

Fiouls lourds

Nos ventes de fuels lourds ont enregistré une forte baisse (50%) en 2004, à la fois pour des raisons conjoncturelles (une moindre demande des centrales électriques par rapport à l'an passé, notamment sur la période d'été) et structurelles (poursuite de la baisse de la consommation en fuels lourds par l'industrie, conséquence de la nouvelle législation européenne limitant l'utilisation des fuels lourds sur le territoire de l'UE aux fuels TBTS (Très Basse Teneur en Soufre), hormis pour les installations de combustion qui respecteront une limitation en concentration SO₂ dans leurs fumées de 1700 mg/Nm³, entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2003.

Gaz Naturel

Poursuite en 2004 de l'engagement de BP sur le marché français du gaz naturel, avec l'obtention de l'autorisation légale de fourniture en gaz naturel des clients industriels auprès des autorités nationales. Cet engagement s'est traduit par une consolidation des ventes aux clients industriels dans la moitié Nord de la France. BP France a également pris activement part aux débats nationaux sur l'ouverture du marché. Un certain nombre de propositions concrètes ont été développées par BP auprès des différents acteurs et instances de régulation, concernant notamment une plus grande flexibilité et compétitivité de l'accès des tiers au stockage, aux interconnexions transfrontalières et aux infrastructures logistiques (terminaux méthaniers).

Electricité

Le groupe BP s'est également positionné en France parmi les nouveaux fournisseurs d'électricité auprès des sites éligibles, et fournit aujourd'hui la totalité des besoins en électricité de plusieurs sites industriels sur le territoire. Sur ce marché également, l'engagement de BP passe par une participation active aux débats sur l'ouverture du marché.

Perspectives 2005

BP a participé au programme de "gas release" se traduisant par la mise aux enchères par Gaz de France de volumes de gaz naturel dans le Sud de la France aux nouveaux entrants, région dans laquelle la concurrence était jusqu'alors inexistante. Ceci devrait nous permettre en 2005 de développer une offre en gaz naturel pour nos clients industriels de la moitié Sud, et de leur donner accès à une plus grande diversité de choix de fournisseurs. BP va continuer à jouer un rôle actif et constructif dans le processus d'ouverture, aidé pour cela par sa position de premier plan dans les réserves mondiales et la production de gaz naturel, et par son expérience internationale des marchés de l'énergie.

Bitumes

BP est l'un des principaux acteurs du marché dans le secteur des Travaux Publics.

Repères

- 340.000 tonnes/an (route et industrie).
- Une large gamme de produits:
 - bitumes conventionnels,
 - bitumes modifiés par des polymères (Practiplast),
 - liants spéciaux de renforcement ou anti-ornières (BP Structur),
 - bitumes pour asphaltes coulés,
 - liants clairs (BP Color).
- Un support technique sur mesure.
- 2 sites de production : Lavéra et Reichstett.

Volumes en hausse

En 2004, la consommation de bitumes a poursuivi une reprise engagée en 2003 et affiche une croissance de l'ordre de 4%. Dans un contexte de concurrence toujours plus vive, BP a augmenté sensiblement sa position grâce notamment à une grande réactivité au niveau des prix et ce malgré les arrêts de maintenance programmés des raffineries de Lavéra et de Reichstett durant l'année 2004.

Spécialités

Suite à la décision d'investissement de BP dans la réalisation d'une unité de fabrication de bitumes durs et spéciaux à Lavéra prise en 2003, les travaux de réalisation de cette unité ont démarré et se sont poursuivis tout au long de 2004. L'ouverture de cette unité en 2005 permettra de répondre de façon adaptée à une demande grandissante de bitumes durs pour le marché du sud de la France.

Recherche et Développement accrue pour préparer les produits de demain

L'année 2004 a vu un nouveau renforcement de l'équipe développement/recherche produits et support technique à la clientèle. Les efforts se sont notamment concentrés sur le développement de la nouvelle gamme de produits qui sera disponible en 2005 à Lavéra ainsi que sur la communication auprès de nos clients.

Les lubrifiants BP - Castrol

2004 a vu la naissance d'une nouvelle "Strategic Performance Unit" au sein de BP regroupant toutes les activités lubrifiants automobile dans une structure unique. Les activités lubrifiants sont dorénavant structurées en canaux de vente spécialisés.

Consommateurs

Repères

- 53 000 m³ commercialisées par an.
- environ 1 500 articles.
- environ 3 000 Clients.
- 170 personnes.
- 10 % de part de marché.
- 2 marques : BP et Castrol.
- une offre compétitive incluant une gamme de produits de haute qualité assortie d'une offre diversifiée de services associés (Averta pour l'environnement, assistance technique, assistance marketing, gestion, maintenance).

Concessionnaires automobiles

Cette organisation couvre principalement les concessions et agents de marque automobile. Nous jouissons d'une forte présence dans les réseaux de marques importées principalement avec la marque Castrol, concrétisée par des préconisations du groupe Volkswagen, BMW, la division Premium de Ford (Jaguar, Land Rover, Volvo et Rover) ainsi que Honda et Suzuki dans la moto avec une pénétration d'environ 30 %.

Notre faible présence chez les constructeurs français reste un handicap. L'année a marqué le retour à un bon niveau de prospection de nouveaux clients ce qui augure bien pour les années à venir. 2004 a été une excellente année dans le secteur de la moto. En sponsoring automobile, nous avons poursuivi notre partenariat avec le réseau BMW Williams (signature d'un nouveau contrat de 5 ans) et notre présence dans le championnat du monde des rallyes avec Ford, en complément des activités de compétition avec Suzuki et Honda dans la moto.

Marché GMS, Centres-auto et stations BP

La vente en grandes surfaces représente un marché significatif pour la marque Castrol, qui occupe la place de challenger avec 6 % du marché. Castrol a été l'une des rares marques à évoluer positivement en 2004 dans un marché en chute de 5% pour la deuxième année consécutive. Parallèlement nous avons renforcé notre présence dans les Centres Auto, notamment chez Norauto. Les ventes en stations-service ont chuté de 20% confirmant les nouvelles habitudes d'achat des consommateurs.

Distributeurs

Dans un contexte général de baisse des volumes de lubrifiants en 2004, le marché des revendeurs et distributeurs a progressé, grâce à la focalisation des opérateurs du marché sur les grands clients, laissant à la distribution l'approche des clients à moindre potentiel. Cette tendance devrait se confirmer sur 2005.

Les volumes vendus par BP par ce canal sont en nette augmentation (+ 10 %) grâce à la création d'un réseau de partenaires privilégiés, les revendeurs "Premium" et par l'amélioration de notre offre marketing.

Concessionnaires Agricoles

La tendance du marché des lubrifiants en agriculture est restée orientée à la baisse (- 3,5% en 2004) dans un contexte économique agricole globalement difficile. Ce secteur a particulièrement souffert des interrogations sur l'avenir de la PAC qui inquiète les agriculteurs sur l'évolution de leurs revenus et les poussent à être prudents sur leurs dépenses. De plus, le renouvellement du parc de tracteurs accentue la tendance structurelle du marché à la baisse.

Malgré cette conjoncture de récession, BP a légèrement augmenté ses volumes de ventes (+ 2 %) grâce notamment à un fort développement en nouveaux clients tant à la marque BP que Castrol.

Les campagnes de promotions du printemps ont été des succès avec des volumes de ventes supérieurs à l'année précédente.

BP France a ainsi augmenté encore sa part de marché dans ce secteur d'activité sur lequel nous sommes leader avec 36% du marché.

Concessionnaires Poids lourds

Le marché des lubrifiants pour poids lourds a baissé de 10 % en 2004, soit 7 % de plus que la tendance structurelle, la forte concurrence des transporteurs européens oblige les entreprises françaises à améliorer leur productivité et à baisser les coûts d'entretien des véhicules. C'est pourquoi ils se tournent de plus en plus vers les concessionnaires poids lourds pour la maintenance de leur flotte. Grâce aux accords avec les groupements de concessionnaires Scania et E+S (Renault), nous avons pu augmenter de 30 % les volumes BP et Castrol dans ce créneau.

Travaux Publics

Reflète de l'activité économique générale, le secteur des travaux publics est resté faible. Le nombre de chantiers est resté stable par rapport à l'année précédente.

Ce secteur est soumis à d'importantes opérations de rachats ou de rapprochements entre les entreprises. Dans ce contexte, les ventes BP ont suivi l'évolution du marché, à la baisse.

Nous avons toutefois renforcé nos positions grâce à l'amélioration de notre offre spécifique, intégrant le souci de productivité et de protection de l'environnement.

Export Afrique du Nord et de l'Ouest

Les ventes ont progressé de plus de 20 % en 2004 grâce à la politique de développement de l'activité lubrifiants sur le territoire africain au travers de partenariats locaux. De nouveaux contrats ont été signés avec Elton sur l'Afrique de l'ouest, Star Oil Mali et Petrofa (Burkina Fasso) qui ont racheté les activités de Mobil Africa. En 2005, nous avons programmé de nombreuses manifestations (séminaires, formation et opérations de communication, ...) afin de développer notre activité dans les segments production d'électricité, miniers et ventes en stations-service. Dans le domaine HSSE, nous continuons le développement de notre partenariat avec la Croix-Rouge au travers d'un ambitieux programme africain visant à instaurer des standards sécurité et prévention de niveau mondial.

Marchés Industriels

2004, a vu la naissance au sein de la Strategic Performance Unit "Business Marketing" d'une nouvelle Business Unit "Industrial Lubricants & Services" (ILS) regroupant toutes les activités de production et de vente de lubrifiants et de services à destination de l'industrie. Le Groupe BP a ainsi voulu reconnaître la spécificité de cette activité business-to-business.

Repères

- 12 500 tonnes commercialisées par an (France)
- environ 600 produits
- 10 % de part de marché
- une usine de production et un laboratoire d'analyses situés à Péronne
- certifications ISO 9001 - 14 001 - OHSAS 18001

La Division Lubrifiants Industriels & Services (ILS) couvre la totalité des segments du marché industriel mais en se focalisant principalement sur des secteurs clés tels que : constructeurs et équipementiers automobiles et aéronautiques, sidérurgie, fabrication de pièces métalliques... La Division ILS offre à la clientèle industrielle une gamme complète de produits lubrifiants industriels et de services qui y sont associés, aussi bien à la marque Castrol que BP.

Fortement concurrencée pour ce qui est des lubrifiants "machine", la stratégie de la Division ILS est d'être focalisée sur les huiles de process qui participent au traitement des métaux (solubles d'usinage, huiles entières d'usinage, produits de dégraissage, de protection et de traitement thermique).

Dans le domaine du Total Fluid Management (Castrol+Plus), le travail de rationalisation de nos contrats et d'amélioration de la

rentabilité de l'activité Castrol+Plus a porté ses fruits. Aujourd'hui cette activité de gestion de l'ensemble des fluides d'un certain nombre de sites de production industrielle est une activité génératrice de profits pour la Division Lubrifiants Industriels.

Cette dernière dispose en France d'une usine située à Péronne (80) qui regroupe une activité de fabrication de lubrifiants industriels et une plate-forme centrale de stockage et de distribution. Péronne est la plus importante des 6 usines européennes de lubrifiants industriels de BP et produit environ 40,000 tonnes annuellement pour la France (30 %), l'Allemagne (30 %), l'Italie (20 %) et l'export vers le reste du monde (20 %). Le site emploie environ 90 personnes dont 10 au sein d'un Centre de Recherche et d'Application situé sur le site. L'usine est certifiée ISO 9001 (Qualité), ISO 14001 (Environnement) et est une des 20 premières usines du secteur chimie en France à avoir obtenu la certification OHSAS 18001 (Sécurité).

En 2004, la rentabilité du secteur des lubrifiants industriels a été améliorée grâce à une croissance soutenue de nos volumes et ce, malgré une conjoncture économique morose. La stratégie de développement est orientée vers des segments de produit à forte valeur ajoutée et dans lesquels la marque Castrol jouit d'une forte notoriété ainsi que d'une gamme de produits et de services adaptés aux processus de fabrication de nos clients industriels.

Gaz de Pétrole Liquéfiés

L'activité "GPL" de BP France, exercée en partenariat avec Butagaz, permet d'offrir aux particuliers, ainsi qu'aux secteurs agricoles et industriels, une énergie "propre" et facilement transportable.

Repères

- Partenaire de Butagaz, N° 1 du marché français.
- 183 000 tonnes/an ventes marketing (bouteilles, vrac, GPL-carburant).
- 312 000 tonnes/an ventes trading/export.
- 2 centres emplisseurs de bouteilles.
- 4 cavernes de stockage (Géogaz Lavéra & Geovexin).
- Réseau de distribution de GPL-c de 112 stations BP.

Environnement et prix

Les cours du propane et du butane sont restés globalement élevés tout au long de l'année, en rapport avec les prix du brut. Pour faire face à la hausse du coût de produit, les prix de vente ont été orientés à la hausse.

Bouteilles

Le marché de la bouteille continue de décroître sur un rythme régulier d'environ 3 % par an. Seul le segment de la bouteille 6 kg continue son essor, basé sur le développement de nouvelles utilisations pour le GPL, comme source d'énergie mobile et de loisirs. Le "Cube" de Butagaz est un succès, avec notamment le lancement du "Cube-in" (kit barbecue) en été, et d'Ektor (chauffage intérieur d'appoint) en hiver. Le "Cube" occupe une bonne position, avec une part de marché en ligne avec celle de la bouteille de Butagaz.

Vrac particuliers et industries

Les ventes de vrac particuliers sont en légère baisse. On remarque également une légère baisse du nombre net d'installations de citernes sur le segment petit vrac domestique. Les ventes de vrac industrie continuent leur retrait.

GPL-Carburant

Le marché est en chute de 9% par rapport à 2003, et ce malgré les incitations fiscales. Les immatriculations de véhicules neufs GPL-C continuent à chuter.

Opérations

La circulaire du 5 juin 2003 concernant la maîtrise des risques liés aux stockages aériens de GPL a conduit à la fermeture du centre emplisseur de Courchelettes et du dépôt vrac de Gerzat.

L'ensemble du personnel concerné s'est vu proposer au moins un poste dans les différents sites exploités par BP ou ses filiales.

Les activités d'emplissage et de stockage de ces sites ont été réparties dans les autres sites BP et Butagaz.

Ce climat d'incertitude a engendré une augmentation significative du nombre d'accidents puisqu'il s'élève cette année à 4 accidents dont deux avec arrêt.

Concernant nos autres sites, une étude technico-économique a été réalisée sur les centres de Port-la-Nouvelle et de Sillery. Ces études ont évalué la faisabilité de la construction de deux réservoirs sous-talus à Port-la-Nouvelle et de modifications majeures à Sillery. Ces projets représentent un investissement de 6 millions d'euros, répartis entre 2005 et 2006.

Enfin, la nouvelle législation concernant les PPRT (Plan particuliers contre les risques technologiques) se mettra en place dès 2005 pour Sillery et 2006 pour Port-la-Nouvelle.

Air BP

En 2004, la reprise de l'activité aéronautique s'est confirmée après les années extrêmement difficiles de 2002 et 2003. Dans ce contexte, Air BP International s'est bien comporté en dépassant son plan initial. Par ailleurs, les résultats en matière de sécurité ont été exceptionnels. Grâce à la qualité de son portefeuille, Air BP a atteint ses objectifs.

Repères

- Principal fournisseur français avec 18 % du marché des carburants aviation.
- Une forte présence sur le marché d'aviation d'affaires (30 %).
- Des résultats financiers solides.
- Une activité internationale intégrée aux activités mondiales d'Air BP- deuxième fournisseur mondial représenté dans près de 100 pays.

Air BP : un marché français en progression de 7 %.

Air BP enregistre une progression de sa part de marché sur tous les aéroports grâce à son portefeuille clients à forte diversification internationale. Dans ce contexte, les ventes d'Air BP ont progressé de 10 %, sur les principaux aéroports français, soit 3 points de plus que le marché français (+ 7 %).

Air BP a consolidé son image "haut de gamme" sur le marché d'aviation d'affaires avec une consolidation de son réseau, notamment en aviation civile et grâce au lancement de nouveaux produits.

Consolidation du marché sur Roissy

L'aéroport CDG représente plus de 60 % du marché français. C'est sur cet aéroport que se concentre la majeure partie du développement du trafic international, et donc, le potentiel d'entrée pour de nouveaux concurrents, notamment Kuwait Petroleum.

Air BP a particulièrement bien résisté en conservant sa part de marché sur le premier aéroport français.

Crise du transport aérien

Malgré une augmentation sensible du marché, de nouvelles faillites se sont produites en 2004, comme celles de Air Littoral et Aériis. Une gestion rigoureuse a permis de n'enregistrer aucun débit client.

Sécurité et Environnement

Air BP a poursuivi sa politique vigoureuse et créative en matière de prévention des risques. La grande motivation du personnel a été saluée par la remise de plusieurs trophées "Operational Excellence" et concrétisée par l'atteinte de plusieurs records en matière de sécurité sur différentes stations.

Innovation sur le marché

Le lancement d'une nouvelle gamme de Lubrifiants haute technologie, "**Aviator**", s'adressant à l'aviation de loisirs, ainsi que l'édition d'un CD de formation à l'avitaillement destiné à tous les pilotes et validant notre expertise, ont souligné le dynamisme d'Air BP sur le créneau Aviation Générale.

2005 : consolidation de la croissance.

Si les prévisions de croissance dans le domaine aéronautique restent optimistes, les prix élevés de matières premières rendent l'exposition au risque plus importante. La faiblesse du dollar reste une source d'incertitude.

En 2005, nos objectifs de développement sont importants avec le lancement de nouvelles gammes de lubrifiants, le développement du réseau Aviation Générale et le renforcement sur le marché des compagnies aériennes.

BP Marine

Repères

- Un des principaux fournisseurs du marché avec plus d'un million de tonnes de fuels soutes livrés en France ; soit environ 35% du marché français.
- Près de 9 000 tonnes de lubrifiants livrés en France, sous les marques BP ou Castrol.
- Principaux ports d'activité en France : Fos, Marseille, Lavéra, Dunkerque, Le Havre et Rouen.
- Produits BP & Castrol disponibles dans 800 ports à travers le monde.

Soutes

Dans un contexte de demande soutenue dans les ports français, BP Marine conserve une position de leader, malgré une concurrence accrue. L'offre d'une large gamme de produits et d'un service adapté est appréciée par une clientèle locale et internationale, en contrat annuel ou de passage. La volatilité des cours pétroliers renforce la fluctuation de la demande et la variation des marges. La relative faiblesse du dollar pèse sur notre rentabilité.

BP Marine poursuit son développement et renforce ses partenariats avec les prestataires de transport locaux : barges, transports routiers. Avec sa barge double-coque affrétée à temps, d'une capacité de plus de 3 000 tonnes et avec son offre Fuel haute viscosité (IFO 500), BP Marine anticipe et évolue pour répondre aux attentes de sa clientèle dans le Sud. La mise en service d'un stockage de fuel avec Dépôts Pétroliers Fos permet de renforcer l'offre dans le port de Fos sur Mer.

Grâce au renouvellement du contrat d'approvisionnement avec la raffinerie SRD à Dunkerque, BP Marine entend conserver, en 2005, sa position solide dans les ports du Nord de la France. Au travers d'un partenariat renforcé avec la raffinerie de Lavéra, BP Marine compte maintenir sa position de fournisseur préféré des grands armateurs dans le Sud de la France.

Lubrifiants

Le marché des lubrifiants Marine a été marqué en 2004 par une forte hausse des coûts des matières premières : huiles de base et additifs. L'impact sur les marges a été accentué par un contexte concurrentiel difficile.

BP Marine a su conserver la confiance de ses clients et a ainsi pu signer des contrats importants permettant de conforter les volumes de ventes.

BP Marine entend poursuivre en 2005 ses efforts de réorganisation et rationalisation des coûts. Le déploiement d'une stratégie d'offre adaptée au profil du client, selon les marques BP ou Castrol, se développe.

Approvisionnement et transports massifs

Approvisionnements

Marché Français

Le marché français a enregistré une nouvelle baisse des volumes des essences au profit du gasoil moteur. Le marché du fuel domestique est resté stable, alors que celui des fuels lourds s'est contracté significativement.

L'évènement important a été le passage, fin octobre dans les raffineries et les pipelines, aux produits aux spécifications environnementales 2005.

Un stock de deux millions de tonnes d'essence et de plus de trois millions de tonnes de diesel a été renouvelé pour respecter une teneur en soufre inférieure à 50 ppm de soufre. Des achats importants de la nouvelle qualité, principalement en diesel, ont aussi été un facteur de hausse des prix.

Pour BP France, les approvisionnements des différents canaux de marketing ont dépassé les 10 millions de tonnes.

Une part importante a été donnée aux imports en zone Nord, avec plus de 200 000 m³ de capacité de stockage au Havre, permettant à BP de jouer un rôle dans les marchés des carburateurs et du diesel.

En 2004 plusieurs contrats d'approvisionnement à long-terme ont été remplacés par d'autres contrats mieux alignés avec les besoins des marketings en 2005.

Malgré un grand arrêt du site de Lavéra plus long que prévu, l'équipe "International Supply & Trading" a continué à valoriser la production du site en participant à l'optimisation de la sélection des bruts et des imports-exports de produits raffinés.

Transports Massifs

6,9 millions de m³ de produits pétroliers ont été transportés en 2004, sans accident corporel ni dommage à l'environnement.

Les grands systèmes de pipelines, dont BP France est actionnaire, ont représenté une part importante de ces volumes :

Trapil (Le Havre-Paris)	:	4 300 000 m ³
SPMR (Méditerranée-Rhône)	:	2 100 000 m ³

Une politique stricte de consultation des bases "vetting" du groupe BP a permis d'assurer le transport de 400 000 m³ de produits par voie fluviale ou maritime dans les meilleures conditions de sécurité.

Ventes de produits pétroliers de BP France en 2004

en milliers de tonnes	Total	France	Exportation
Bruts	1 130	30	1 100
Gaz de pétrole liquéfiés	640	460	180
Naphta	1 377	1 340	37
Carburants	2 497	1 887	610
Carburateurs	1 625	1 319	312
Gasoil	4 878	4 541	337
Fiouls domestiques	2 688	2 688	-
Fiouls lourds	1 615	1 223	392
Bitumes	374	374	-
Autres	116	116	-
Total	16 942	13 973	2968

La logistique

Repères

- 5 dépôts opérés par BP (Frontignan /Mitry/ St Pierre des Corps/Lyon/Puget).
- participations dans 13 dépôts.
- 4.7 millions de m³ de passage en dépôts.
- 2.5 millions de m³ transportés par route.

Dépôts

Les changements de spécifications des produits (réduction de la teneur en soufre) et la mise en place du programme "ULTIMATE" pour notre réseau de stations-service ont été menés avec succès au cours du 2^{ème} semestre 2004. Ceci a nécessité une forte coordination des services Logistique et Approvisionnements.

Au niveau commercial, BP et Total ont signé un accord de passage sur une base de 5 ans au dépôt de Frontignan, pérennisant ainsi un volant d'activité.

Investissements

Pour répondre aux arrêtés d'exploitation, un important programme d'investissements (~6 millions €) a été mis en place dans les 5 dépôts gérés par BP en particulier dans les domaines de la sécurité incendie et de l'environnement (étanchéité des cuvettes). Ce programme se poursuivra en 2005.

HSSEQ

- Maintien de la certification environnementale ISO 14 000 des dépôts opérés par BP.
- Acquisition ou renouvellement des diplômes des conseillers à la sécurité couvrant l'ensemble de nos activités de transport et de réception stockage.

Rationalisation des dépôts

Le programme de rationalisation des dépôts BP lancé début 2000 s'est terminé par la vente au cours du 1^{er} trimestre 2004 du dépôt de Saint- Herblain et de la participation (23 %) dans le dépôt de Mulhouse.

Au niveau national, la rationalisation des dépôts s'est poursuivie :

- regroupement de Dépôt SSO (ex Total) et GPSPC (opéré par BP) à Saint-Pierre-des-Corps,
- fermeture du dépôt de Total à SETE avec transfert de l'activité au dépôt BP de Frontignan,
- fermeture programmée en 2005 du dépôt de Saint Malo (9 % BP),
- vente début 2005 du dépôt de Concarneau (9% BP).

Transports Secondaires

2004 marque la confirmation de la stratégie transport engagée en 2003 avec la signature d'un partenariat exclusif de 5 ans avec l'Alliance "MNS" constituée par 3 transporteurs (Mertz, Norbert Dentressangle, Samat).

Tout au long de l'année, les actions menées en commun par des commissions réunissant des collaborateurs de BP et de chaque partenaire ont conduit à une remarquable amélioration des résultats en terme HSSE et qualité de service.

Dans le même temps, l'ensemble de la flotte a été mise aux nouveaux standards de sécurité routière du groupe (Road Safety Standard) et les conducteurs ont reçu les formations correspondantes (Roll-over, Fatigue, Diversité).

La performance économique est également conforme aux prévisions, le résultat en fin d'année montrant une légère amélioration des coûts par rapport au plan.

L'ensemble de la réglementation concernant le scellement électronique des camions-citernes a été publié en fin d'année et la plupart des équipementiers ont obtenu l'homologation de leurs matériels, autorisant un déploiement probable de cette nouvelle technologie dans le courant 2005.

Plate-forme de Lavéra

La plate-forme de Lavéra regroupe les activités de raffinage de pétrole, de fabrication de produits chimiques et de recherche, assurés depuis le 1^{er} janvier 2002 par la société BP Lavéra snc. Sur cette même plate-forme industrielle sont également implantées les filiales communes à parité entre BP et Total Petrochemicals : Naphtachimie, Appryl et Gexaro ainsi que sa filiale commune avec Arkéma : Oxochimie.

Les tensions internationales liées à l'Irak se sont maintenues entraînant les cours du brut à des niveaux historiquement élevés. Les marges de raffinage se sont encore améliorées compte tenu de la demande en produits raffinés en Chine et aux Etats-Unis.

Les volumes de produits traités et fabriqués dans les unités de raffinage et de la pétrochimie sont en léger retrait par rapport à ceux de 2003 du fait des grands arrêts pratiqués cette année.

En ce qui concerne la chimie, l'augmentation sensible du prix du Naphta a érodé sensiblement nos marges principalement durant le premier semestre. Celles-ci se sont rétablies quelque peu durant le second semestre améliorant sensiblement nos résultats opérationnels.

L'année 2004 a été marquée par :

- L'annonce, le 27 avril, du projet du groupe BP de transférer, au 1^{er} avril 2005, l'activité Pétrochimie dans une filiale destinée à se développer en dehors du groupe.
- L'annonce du 16 novembre 2004 complétant celle du 27 avril officialisant le transfert des raffineries de Lavéra et Grangemouth en Écosse dans la filiale appelée à se développer en dehors du groupe.
- L'amélioration très sensible des performances sécurité et fiabilité des unités qui ont continué leur progression dans le cadre du plan mis en œuvre à la fin de l'année 2001.
- Le projet "carburants propres" destiné à répondre aux exigences futures de la réglementation concernant le taux de soufre dans les carburants qui a été approuvé en décembre 2004.

- Le grand arrêt réglementaire d'une partie des unités de la raffinerie et de la chimie qui s'est déroulé sans accident du travail.
- Le prix "Golden Hawks" 2004 décerné à l'équipe de l'atelier Innovene de Lavéra en récompense des améliorations sensibles réalisées en matière de fiabilité sur cette unité de fabrication de polyéthylène.

Repères

BP emploie directement à Lavéra plus d'un millier de personnes pour ses activités raffinage et chimie.

Principales fabrications de la raffinerie : capacité de traitement de 10 millions de tonnes de brut/an.

- Carburants : essences, gasoil, carburateurs.
- Combustibles : fiouls domestiques et fiouls marine.
- Bitumes.
- Matières premières pour la pétrochimie.
- Bases pour les lubrifiants.

Principales activités de la chimie :

- Oléfines via la filiale Naphtachimie (50/50 avec Total Petrochemicals).
- Polyéthylène via l'association BP Solvay Polyéthylène (depuis le 1^{er} novembre 2001).
- Polyisobutène.
- Production de Polypropylène via Appryl (50/50 avec Total Petrochemicals).
- Oxyde d'éthylène et Dérivés.
- Alcools Oxo via Oxochimie (50/50 avec Arkema).
- Benzène via Gexaro (50/50 BP/Total Petrochemicals).

Un centre de Recherche et Technologie

- Support aux fabrications de Lavéra.
- Expertise pour le groupe BP dans les domaines de la modélisation et de la technologie de fabrication du polyéthylène en phase gaz.
- Assistance technico- commerciale.

Le raffinage

Les plans de fiabilisation et de réorganisation introduits dès la fin 2001 ont permis de poursuivre une amélioration accélérée des performances aussi bien en ce qui concerne la sécurité, la disponibilité des unités (94.5 % en 2004 contre 93.2 % en 2003), que les consommations d'énergie. Ces plans s'appuient à la fois sur des renforcements d'organisation, l'amélioration des niveaux de compétences et des investissements sélectifs.

Cette amélioration s'est aussi traduite en 2004 par 11 records de production mensuelle et 4 records de production annuelle sur les unités clé pour assurer l'adaptation aux nouvelles spécifications des carburants : les unités de désulfuration, l'hydrocraqueur et le platformer.

Les deux arrêts majeurs de 2004 se sont déroulés en mai/juin et novembre /décembre totalisant plus de 300 000 heures travaillées sans aucun accident de travail. Cette performance remarquable, compte tenu de la difficulté des interventions, est due à une préparation minutieuse et à l'engagement de l'ensemble des équipes tant organiques que co-traitantes.

Une corrosion importante a été identifiée à temps dans la colonne de distillation atmosphérique et a conduit à une extension de l'arrêt d'environ 3 semaines pour effectuer des travaux de réparation complémentaires. Malgré la difficulté d'approvisionnement des craqueurs en distillat pendant cet arrêt de la distillation atmosphérique, ceux-ci ont pu être opérés à des allures raisonnables permettant la réalisation des marges de conversion. L'arrêt pour maintenance du FCC (craqueur catalytique) s'est terminé en avance sur le planning prévu. Lors de ces deux arrêts, des investissements importants ont été menés à bien d'une part pour réfectionner le four principal de la distillation atmosphérique et d'autre part pour réduire les phénomènes d'encrassement au fond de la colonne de séparation du craqueur catalytique.

Le développement de la culture d'excellence opérationnelle s'est poursuivi en parallèle de l'excellence commerciale. Une formation aux concepts de haute fiabilité des opérations (HRO) a ainsi été mise au point et sera déroulée dès 2005.

La chimie

Pétrochimie

La fiabilité du vapocraqueur de Naphtachimie s'élève en 2004 à 97.1%.

A souligner l'installation et le démarrage de la tour de dé-éthanisation D109 en décembre ce qui a permis à l'unité de battre plusieurs records de production journaliers.

Le grand arrêt sur les unités de butadiène en avril a permis d'accroître les capacités de 2 colonnes.

Butadiène

La fiabilité de l'atelier de butadiène s'élève à 94,4% en 2004.

Polyéthylène

2004 a été marquée par l'amélioration significative de la fiabilité des unités Innovène 1 dont la production a été supérieure à 202 000 tonnes. La fiabilité a atteint 95,2% et la disponibilité de l'unité a été améliorée de plus de 20% pour atteindre la barre des 90%. Suite à l'érosion des marges, nous avons limité volontairement la production de polyéthylène afin d'optimiser la marge globale. Le nombre de réclamations qualité sur produits est en nette diminution (réduction de 30 %).

Polyisobutène

L'arrêt triennal de l'atelier Polyisobutène a été réalisé dans les coûts et les délais et sans accident. L'indicateur de fiabilité est en légère progression par rapport à l'année dernière. Le taux d'utilisation est en baisse en raison de la faiblesse de la demande.

Oxyde d'éthylène et Dérivés

Le premier trimestre 2004 a été marqué par l'arrêt d'entretien majeur planifié de l'unité de fabrication d'oxyde d'éthylène, durant lequel le catalyseur a été remplacé dans le réacteur. L'arrêt a été mis à profit pour réaliser le projet majeur Acter de réduction des rejets atmosphériques.

Le taux de fiabilité de 97,4 % est en amélioration par rapport à 2003. Deux ateliers ont amélioré leur record de production annuel : les Ethers 3 et les Amines.

Polypropylène

Depuis le 1^{er} janvier 2001, l'unité de polypropylène de la société APPRYL à Lavéra est devenue une coopérative de production pour le compte des 2 groupes BP et Arkema à parts égales

Au niveau sécurité, l'atelier a fonctionné sans accident avec arrêt et produit 234 000 tonnes.

La fiabilité de l'atelier de Lavéra s'élevé à 88% en 2004. A noter également, l'amélioration sensible de la qualité des produits.

Oxochimie

Cette filiale de BP et d'Arkema (50/50) produit des alcools OXO, en l'occurrence du butanol et du 2 éthylhexanol.

Production : le taux de marche interne ressort à 99%. Toutefois, la production reste en deçà du plan (14 000 tonnes) par suite du manque de propylène particulièrement au premier semestre. A noter une forte progression des ventes de 2 éthylhexanol.

Recherche

La réorganisation entamée mi-2003 s'est achevée à la mi-2004. Elle s'est traduite par un transfert des activités de développement produit polyéthylène et de développement de la catalyse polyéthylène vers le Centre de Recherche et Technologie de NOH de Solvay à Bruxelles, où BP et BP Solvay polyéthylène ont déjà des activités de recherche polymères. L'impact sur le Centre de Recherche et Technologie de Lavéra a été une réduction d'environ 1/3 des postes sur 2003-2004.

En accord avec les organisations syndicales, afin d'éviter les licenciements, une partie du personnel affecté par la réorganisation a été redéployée à Lavéra ou sur d'autres sites du Groupe. L'autre partie a quitté la société dans le cadre d'un plan de préretraite.

La recherche en catalyse polyéthylène se poursuit essentiellement dans le cadre d'un partenariat technologique avec un autre producteur de polyéthylène. Les autres activités de support à la fabrication aux ateliers du site de Lavéra (BP, Naphtachimie, Oxochimie) ont également vu leur productivité améliorée.

Santé

En matière de santé du travail, plusieurs réalisations importantes sont à souligner :

- La consolidation des processus de gestion relatifs aux risques de légionnelles (analyse, procédures, responsabilités, rencontre échange avec la Drire, campagnes de d'information, etc.).
- L'archivage sur les données amiantes et la finalisation du repérage des bâtiments.

- Une campagne de sécurité très importante sur le risque CMR (carcinogène, mutagène et reprotoxique).
- La continuation des travaux avec l'APHI sur l'évaluation des risques produits liés aux travaux de nos co- traitants.
- La continuation de notre démarche sur les notices hygiène et les fiches d'exposition liées aux postes de travail.

La démarche hygiène reste indissociable de la sécurité et contribue très largement à l'amélioration de la gestion du risque produit et à nos performances en matière d'accidents de travail.

Sécurité

Dans les unités opérées par BP, nous avons atteint nos objectifs en matière de taux de fréquence d'accident avec et sans arrêt pour 200 000 heures travaillées soit respectivement 0 et 0,68 à fin décembre. Cependant nous déplorons trois accidents avec arrêt sur le secteur de nos filiales.

Pour les activités spécifiquement BP (exploitation courantes et arrêt pour grand entretien) nous avons franchi en tout début d'année 2005 la période de 5 millions d'heures travaillées sans accident avec arrêt (selon base règle OSHA).

A noter également la mise en œuvre du plan de sécurité routière global combinant les actions de formation, de signalisation et de stricte limitation de la vitesse à 30 km (contrôles et radars). Ce plan représente un investissement de 200 000 €.

Environnement

Les principales réalisations de 2004 sont :

- La réduction de 10 % des émissions de SO₂ par rapport à 2003 et atteinte de nos objectifs en matière de COV (composés organiques volatils)
- La modification sur les bacs de benzène (réduction des émissions), et récupération des événements aux postes de chargement.
- L'élaboration des études technico-économiques sur réductions des NOx et le SO₂
- Le renouvellement de la certification ISO 14000.
- La mise en œuvre de la nouvelle procédure régionale Ozone.

Site de Wingles (Pas de Calais)

Le site de Wingles regroupe des activités de fabrication de Polystyrène (PS) et de Polystyrène Expandible (EPS) et des activités de recherche et développement ainsi que de support clientèle pour les activités styréniques de BP. Depuis le 1^{er} janvier 2004, la société BP Wingles SNC gère ces activités pour le compte de BP France.

Repères

BP emploie directement 190 personnes à Wingles et utilise des entreprises partenaires pour des prestations de maintenance, logistique, gardiennage et services généraux.

Le site représente une capacité de 300 000 tonnes/an répartie dans les productions suivantes :

- Polystyrène Cristal
- Polystyrène Choc
- Polystyrène Expandible alimentaire
- Polystyrène Expandible ignifugé

Un centre de Recherche et Technologie :

- Support aux fabrications des sites Styréniques (Marl - Allemagne, Trelleborg - Suède & Wingles)
- Développement de produits nouveaux
- Assistance technico- commerciale
- Support Licensing des technologies

Faits marquants en 2004 :

- Malgré le relèvement très sensible des prix de vente des produits, les marges commerciales sont restées déprimées en raison d'une part de la hausse de nos matières premières (styrène...) et d'autre part, de la poursuite d'une sévère concurrence.
- L'ensemble des investissements sur le site s'est élevé à 2,5 millions d'euros, essentiellement consacrés à l'amélioration de la performance sécurité opérationnelle.
- En matière de sécurité, le site n'a connu, cette année, aucun accident avec arrêt ni aucun accident sans arrêt.
- En 2004, le site de Wingles a obtenu le renouvellement de la certification ISO 9001-2000 et la re-certification ISO 14001/Eco-audit.

Apex-BP Solar

Repères

- 32,4 millions d'euros de chiffre d'affaires.
- 120 collaborateurs.
- Créée en 1991, filiale de BP France depuis 1999, Apex-BP Solar s'est spécialisée dans la conception et la réalisation de systèmes photovoltaïques, intégrant notamment les modules de BP Solar, dans le cadre d'installations et d'applications "sur mesure".
- Basée près de Montpellier, Apex-BP Solar dispose d'un réseau d'établissements, notamment dans les DOM-TOM, qui constituent aujourd'hui son marché le plus important.
- Apex - BP Solar est également présente dans 35 pays d'Afrique et leader en Afrique de l'Ouest.
- Apex-BP Solar est également centre d'expertise du groupe en matière de Recherche & Développement.
- Apex-BP Solar est aussi opérateur en Mauritanie, à Madagascar, au Maroc pour l'équipement et la gestion de milliers de sites isolés en partenariat avec les sociétés nationales d'électricité.

Contexte général

Au niveau international, l'année 2004 a été marquée par l'accélération de la croissance du marché, qui progressait déjà à un rythme de 30 % en moyenne depuis plusieurs années et qui a atteint 40 %. Cette croissance intense a été largement le fait du marché allemand (2003 : 90MW ; 2004 : 300MW), ce dernier venant concurrencer en volume le marché japonais. D'autres initiatives nationales sont en cours de lancement avec le développement des marchés espagnol, californien, coréen, chinois.

Le développement de la demande mondiale a été ainsi supérieure au développement des capacités de production, et la filière connaît en 2004 une pénurie de silicium et de wafers. Les usines du groupe BP ont significativement accru leur production en 2004 à 90 MW (contre 77 MW en 2003), sans pour autant être en mesure de satisfaire la totalité de la demande de nos clients.

Au niveau français, le débat national sur l'énergie, initié en 2003 s'est traduit par le passage en juin 2004 en première lecture de la loi d'orientation sur l'énergie. Cette dernière doit faire l'objet d'un deuxième examen à l'Assemblée Nationale en 2005. Le projet de loi tel qu'il est provisoirement arrêté prévoit la fixation d'objectifs nationaux à l'horizon 2010 pour le développement des filières solaires thermiques et photovoltaïques, objectifs générant une forte croissance de ces filières industrielles. Le projet prévoit aussi la mise en place de mécanismes d'incitation fiscale et réglementaires qui seraient repris à la fois dans les lois de finance et dans le plan climat.

Pour autant, en parallèle, les budgets d'intervention de l'Etat consacrés traditionnellement à ces filières sont encore une fois soumis à forte tension, provoquant ainsi quelques incertitudes à court terme sur les programmes conduits par les entreprises.

Principaux faits marquants

• Déficit de modules photovoltaïques :

La très forte croissance de la demande mondiale (+ 40 %) a provoqué un déficit d'approvisionnement d'Apex-BP Solar par rapport aux besoins planifiés de ses marchés. Cette contrainte est apparue en cours d'exercice, alors que la structure et les charges inhérentes étaient en place. Aussi, l'activité n'a pas atteint son point mort.

• Développement du marché de la connexion au réseau en France métropolitaine et dans les DOM :

Malgré les difficultés de mise en place du cadre réglementaire et économique de ce marché, Apex-BP Solar se positionne de façon très active pour l'équipement de sites raccordés au réseau d'électricité (particuliers, professionnels, collectivités) en métropole et dans les DOM. Apex a été maître d'œuvre de plusieurs réalisations solaires intégrées aux bâtiments publics.

• Expansion des activités sur le continent africain :

Apex-BP Solar est maintenant présent à travers un réseau de partenaires dans la plupart des pays d'Afrique, renforçant ainsi sa position de leader en Afrique de l'Ouest. Parmi les nombreux projets menés, une opération en Angola, cofinancée par BP Exploration, et sélectionnée dans les 16 finalistes mondiaux du concours "Helios awards".

• Ouverture d'un bureau au Sénégal :

dirigé par un ingénieur détaché pour traiter les opérations en Afrique de l'Ouest.

• Renforcement des procédures de contrôle interne :

compte tenu de la taille et de la plus grande complexité des opérations.

• Mise en place de procédures et formations HSSE conformes aux valeurs du Groupe :

nous avons procédé à l'embauche d'un ingénieur HSSE, à la formation des cadres et salariés aux pratiques du groupe et à la mise en place des équipements et procédures de gestion des risques professionnels.

Des résultats financiers sous tension

Apex-BP Solar maintient les meilleurs ratios de chiffre d'affaires et de marge brute par Watt crête de module photovoltaïque de la branche solaire du groupe. Ces ratios traduisent la valorisation des services associés à la vente de systèmes complets et à la volonté de continuer à développer l'activité projets en maintenant la proximité clients plutôt que la fourniture de matériels photovoltaïques à travers un réseau de distributeurs.

Pour autant, la pénurie en approvisionnement survenue en cours d'année n'a pas permis à l'entreprise de concrétiser le chiffre d'affaires prévu initialement, et le point mort n'est pas atteint.

Le chiffre d'affaires net final s'est établi à 32,4 millions d'euros, en très légère hausse.

Le résultat brut est négatif.

Les perspectives 2005 s'articulent autour des axes suivants :

- **Persistance de la tension sur la disponibilité en modules :** Apex bénéficiera d'une allocation interne de 2,75 MW alors que les besoins du plan sont de 4,5 MW. Une recherche active de fournisseurs externes est lancée.
- **Intégration aux bâtiments - Systèmes photovoltaïques connectés au réseau :** préparation d'une offre technique en collaboration avec des entreprises leader dans le secteur du bâtiment.
- **Développement des ventes de solaire thermique :** cette activité sera développée en France métropolitaine.
- **Recentrage de l'activité Afrique :** Les travaux engagés au cours des deux dernières années doivent se traduire par l'avènement de projets à grande échelle prévoyant la fourniture de services aux populations locales pendant plusieurs années.

Hygiène, Sécurité et Environnement

Gaz à effet de serre

BP France a été la première compagnie pétrolière à soumettre avec succès un dossier d'engagement à AERES (Association des Entreprises pour la Réduction de l'Effet de Serre) en Mars 2003. Ce dossier couvre la totalité des activités de BP sur la plate-forme de Lavéra, raffinage et chimie 100 % BP, ainsi que les activités en partenariat.

La problématique du raffinage, qui voit ses émissions augmenter du fait de l'introduction des carburants propres, a été comprise. Les efforts consentis par Lavéra (en particulier par un plan d'efficacité énergétique) aboutissent à stabiliser les émissions sur la période 2003 à 2007, aussi bien en raffinage qu'en chimie (secteur de croissance importante).

Ce travail nous a permis d'aborder dans de bonnes conditions la négociation de la transposition de la Directive sur les Echanges de Droits d'Emissions. Les discussions au sein des organisations professionnelles (UFIP, UIC), entre fédérations (au MEDEF et à l'AFEP - Association Française des Entreprises Privées), ainsi qu'avec les Ministères de l'Ecologie et de l'Industrie ont été d'une grande richesse. Les discussions au niveau européen ont abouti, permettant de fixer des quotas d'émission au niveau français et site par site pour une application au 1^{er} janvier 2005.

Plafonds d'émissions

Cette autre Directive concerne en particulier les émissions de SO₂ et de NO_x. Le plafond SO₂ sera respecté par BP France, en particulier grâce à la contribution du raffinage. Nous avons réussi à faire modifier le plafond NO_x, compte tenu du fait que nous ne produisons que 3% des émissions de NO₂.

Sécurité

La Loi du 30 juillet 2003 sur les risques industriels ne pourra être appliquée avant la parution de ses nombreux décrets d'application, en cours d'élaboration. Un point critique sera le champ d'application de la loi. Les grandes nouveautés du texte concernent en effet le rôle des CHSCT, l'implication des entreprises sous-traitantes, la mise en place des CLIC (Commissions Locales d'Information et de Concertation). Dans un établissement comme Lavéra, ces procédures sont déjà largement en place, ce qui n'est pas le cas dans des sites plus petits. Le décret d'application de cette loi dite PPRT vient d'être publié et pour la première fois, la notion de probabilité de risques est présente dans la législation.

Sûreté

Afin de mieux nous adapter à la menace d'aujourd'hui, nous mettons en place des audits de sûreté permettant d'évaluer ce risque sur nos sites. Plusieurs établissements ont réalisé une revue de sûreté en déterminant rapidement les actions correctives prioritaires pour sécuriser nos installations. Par ailleurs, les niveaux d'alerte font l'objet de communications régulières auprès de nos collaborateurs afin de rendre chacun plus vigilant dans son environnement professionnel.

Santé

Nous avons pris l'initiative de lancer une campagne de mesures d'exposition aux vapeurs d'essence en nous concentrant principalement sur l'exposition aux vapeurs de Benzène ; tous les membres de l'UFIP ont volontairement proposé un certain nombre de stations services dont le personnel sera suivi médicalement pendant les deux prochains trimestres. Les résultats seront connus au cours du 1^{er} trimestre 2005.

Sécurité Routière

En matière de sécurité routière, nous avons entamé le processus d'application des standards de conduite du groupe qui vise aussi bien le bon état technique du véhicule que la formation et les connaissances du conducteur. Nous avons finalisé les discussions et signé une nouvelle charte avec la Sécurité Routière pour les trois prochaines années.

Taux d'accidents de la route/million de km parcourus :

- 2001 : 1,65
- 2002 : 1,38
- 2003 : 1,25
- 2004 : 0,53

Notre performance s'est encore améliorée en 2004 (-32 % sur 3 ans). Elle reste toutefois légèrement inférieure à l'objectif - 35 % visé dans notre charte d'engagement avec la Direction de la Sécurité Routière (DSCR) signée fin 2001. Fin 2004 nous avons renouvelé cette démarche de progrès en signant une charte tripartite avec la DSCR et la CNAMTS, renforçant ainsi notre politique de coopération en instaurant des nouveaux programmes de formation de tout le personnel ; un accent particulier est porté sur la prévention des risques inhérents aux trajets domicile - travail et aux déplacements "mission" : études spécifiques sur la fatigue, usage des produits psychotropes et médicamenteux.

Réhabilitation de sites et sols pollués

L'activité de dépollution de sites est maintenant une fonction centralisée au sein du Groupe BP. Les activités de dépollution concernées sont les sites en activité aussi bien que les sites fermés. Dans ce dernier cas, la nouvelle entité assure la démolition, la dépollution ainsi que le développement futur du site. En 2004, l'ensemble des activités en France a été transféré vers ce groupe spécialisé.

Nous bénéficions du support des experts du Groupe, ainsi que du partenariat avec un nombre limité de consultants. Une méthodologie commune de détermination des provisions environnementales a été développée par le groupe BP, et validée par les auditeurs externes. Les dépenses d'études et de travaux pour 2004 en France se sont élevées à 7,88 millions d'euros.

Les ressources humaines

Dans le cadre de la structure Ressources Humaines de BP en France, l'année 2004 a été caractérisée par une forte activité conventionnelle:

- Les conclusions d'accords d'Entreprise :
 - A BP Lavéra, trois accords, sur les préretraites des personnels postés, les conditions d'arrêts d'entretien, les préretraites du personnel étant intervenues dans des processus de fabrication utilisant l'amiante.
 - A BP France, un accord pour cessation anticipée d'activité couvrant les années 2005 à 2008, ce dispositif étant totalement pris en charge par BP France sans faire appel à des fonds publics ou au régime de l'assurance chômage.
- La conclusion de 4 accords salariaux pour BP France et BP Lavéra en janvier 2004, pour cet exercice, et en décembre 2004, pour l'exercice 2005,
- L'étude des impacts de la loi Fillon sur les régimes de retraite du Groupe BP.

En matière de développement, particulièrement sur l'établissement de Cergy, un programme d'actions spécifiques de support au développement et de promotion des outils Ressources Humaines a été mis en œuvre.

C'est ainsi qu'ont été créés des Comités de Développement pour l'ensemble des activités ainsi qu'une cartographie des métiers existants.

De plus, différents ateliers d'information portant sur la rémunération, l'entretien annuel et le plan de développement ont été organisés pour le personnel.

Par ailleurs, des informations et consultations des instances représentatives du personnel ont concerné les domaines suivants :

- Le processus de séparation des activités pétrochimiques du Groupe BP, impliquant particulièrement le site de Lavéra.
- La fermeture des centres gaz de Courchelettes et de Gerzat.
- La réorganisation des activités informatiques de support bureautique et ISP.
- La mise en œuvre du projet de fonctionnalisation au sein des activités lubrifiants.
- La modification de l'organisation de la fonction audit interne.
- La création d'un business EFS (European Fleet Services) intégré.
- La réorganisation du business Marine.

Les deuxième et troisième opérations ont donné lieu à la mise en place d'un plan de reclassement et d'accompagnement social ayant pour objectif de trouver des solutions de reclassement pour l'ensemble des personnes dont le poste est supprimé.

Enfin une deuxième journée "Diversité et Intégration" a été organisée en 2004 et des réflexions particulières ont été menées notamment sur la gestion des âges et les minorités.

La Communication

BP a poursuivi en 2004, une communication axée sur les valeurs de la marque BP : innovation, performance, progrès social et respect de l'environnement. BP a renforcé son programme interne "diversité et intégration" visant à valoriser au sein de l'entreprise les différences d'origine, de sexe, d'âge et d'expérience de chacun.

En matière environnementale, BP a poursuivi une communication active fondée sur des propositions de mesures pour le développement des énergies renouvelables en France - notamment le solaire, - et la contribution de BP pour la réduction des émissions de gaz à effet de serre.

BP France a participé activement aux grands débats, aux principaux colloques et conférences sur l'énergie et l'environnement en France, notamment :

- le colloque parlementaire sur l'énergie ayant pour thème "La Hausse des Prix de l'Énergie : jusqu'où et comment ?",
- l'université d'été des Verts, où BP était invité à débattre sur les ressources énergétiques mondiales,
- le 2^{ème} Forum mondial du développement durable,
- le colloque national des Energies Renouvelables.

Ces différents forums ont permis à BP de développer sa vision des avenir énergétiques et du développement durable.

BP a poursuivi son action dans la communauté avec la Croix-Rouge Française en associant son personnel à un programme d'envergure visant à généraliser la formation du personnel BP aux "gestes qui sauvent". D'ici fin 2005, l'ensemble du personnel de BP France aura suivi un stage d'initiation aux premiers secours (300 personnes formées à fin 2004). Parallèlement, le personnel de stations-service BP suit une formation de 14 heures permettant d'obtenir l'attestation de formation aux premiers secours (AFPS) décernée par la Croix-Rouge (200 personnes formées à fin 2004).

BP a poursuivi sa politique d'investissement social permettant à tout membre du personnel de s'investir dans une action de bénévolat de son choix ou d'effectuer des dons de solidarité à des organismes avec le soutien de la fondation BP.

En 2004, le personnel de BP France ainsi que l'ensemble du réseau de stations-service BP se sont mobilisés aux côtés du Téléthon en devenant partenaire de l'opération " Les sommets de l'espoir" associant des pompiers volontaires et le personnel de BP. Cette opération de solidarité a notamment permis de reverser le produit de la vente de bandes dessinées en stations. Un don de 156 000 € a ainsi été remis à l'AFM Téléthon pour la recherche et la guérison des maladies génétiques.

BP a renouvelé son action en faveur de la sécurité routière en signant fin 2004 une charte tripartite avec la DSCR (direction de la sécurité et circulation routières) et la CNAMTS (Caisse nationale de l'Assurance Maladie), renforçant ainsi sa politique de coopération pour la prévention du risque routier en entreprise. BP France vise à réduire encore davantage la fréquence globale de sinistralité d'ici 2007 en instaurant de nouveaux programmes de formation de tout le personnel avec un accent particulier sur la prise en compte du risque "mission" et "trajet".

BP relaie dans ses établissements et dans ses stations-service les campagnes de sensibilisation et de communication conduites par la DSCR. BP a également reconduit au moment des fêtes l'opération "alcootest gratuit" dans l'ensemble de ses stations-service pour la Saint-Sylvestre. A Cergy, un concours d'affiches et de films vidéo réalisés par les jeunes sur la sécurité routière a été reconduit en partenariat avec la ville de Cergy et la DSCR associant cette année les jeunes des universités et grandes écoles de l'agglomération. Enfin, BP a poursuivi son partenariat avec la Police Nationale avec un programme de formation des jeunes à la sécurité 2-roues, permettant de former plus de 1 000 jeunes au brevet de sécurité routière. Toujours en partenariat avec la Police Nationale, BP participe à la sécurité des plages à travers un plan de surveillance et de prévention mobilisant 100 embarcations à disposition des maîtres nageurs sauveteurs de la Police Nationale. Ces derniers effectuent quelque 1500 sauvetages en mer pendant la période estivale.

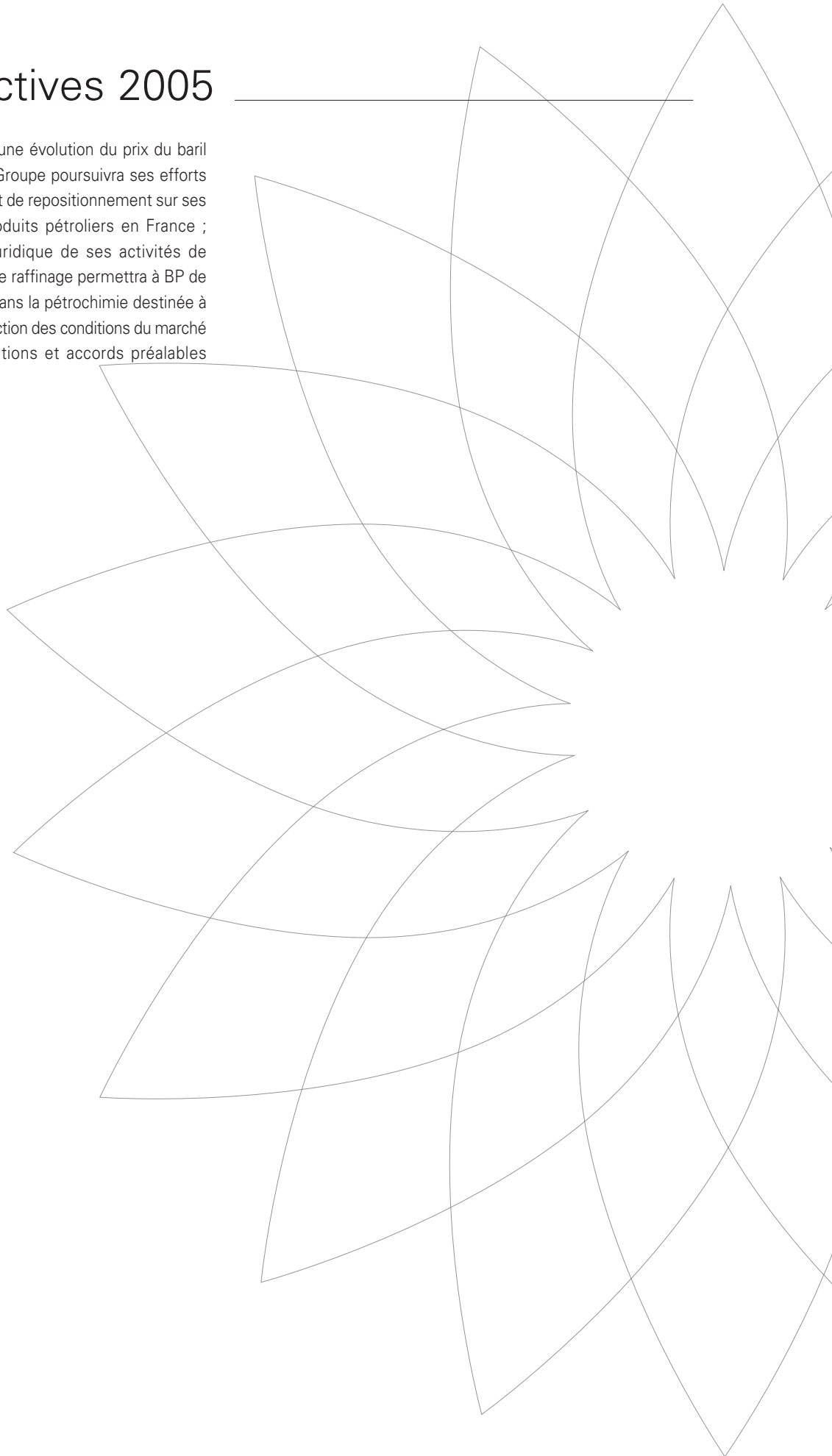
BP a approfondi son programme de "diversité et intégration" visant à valoriser les différences d'origine et d'expérience de chacun et de lutter contre toute forme de discrimination..

En 2004, de nombreux forums et ateliers ont permis de sensibiliser tout le personnel et de mettre en place des actions concrètes.

Pour plus d'informations sur nos activités visitez notre site internet : www.bp-france.fr

Les perspectives 2005

Dans un contexte marqué par une évolution du prix du baril qui demeure incertaine, notre Groupe poursuivra ses efforts d'amélioration de productivité et de repositionnement sur ses activités commerciales de produits pétroliers en France ; parallèlement la séparation juridique de ses activités de production pétrochimiques et de raffinage permettra à BP de constituer sa filiale autonome dans la pétrochimie destinée à être cédée courant 2005, en fonction des conditions du marché et, sous réserve des autorisations et accords préalables nécessaires





performance



innovation



progrès



environnement

Nos valeurs



BP est l'un des premiers groupes énergétiques mondiaux présent dans 100 pays et servant 13 millions de clients chaque jour. Notre mission est de leur offrir l'énergie source de lumière, de chaleur et de mobilité tout en préservant l'environnement.

En France, BP est l'un des principaux acteurs de l'énergie : pétrole, gaz naturel et énergie solaire sont nos métiers.

BP France, c'est également 4 000 personnes engagées à faire vivre les valeurs de la marque : performance, innovation, progrès social et respect de l'environnement.

BP France

Parc Saint Christophe - Newton 1
10, avenue de l'Entreprise
Cergy - 95866 Cergy-Pontoise Cedex

www.bp-france.fr

