

II

(Actes dont la publication n'est pas une condition de leur applicabilité)

COMMISSION

DÉCISION DE LA COMMISSION

du 19 juillet 1984

relative à une procédure au titre de l'article 85 du traité CEE

(IV/30.863 — BPCL/ICI)

(Le texte en langue anglaise est le seul faisant foi.)

(84/387/CEE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS
EUROPÉENNES,

considérant ce qui suit :

vu le traité instituant la Communauté économique européenne,

vu le règlement n° 17 du Conseil, du 6 février 1962, premier règlement d'application des articles 85 et 86 du traité ⁽¹⁾, modifié en dernier lieu par l'acte d'adhésion de la Grèce, et notamment ses articles 4, 6 et 8,

vu la demande et la notification faites, le 28 janvier 1983, par Imperial Chemical Industries plc, Londres, Royaume-Uni (ci-après dénommée ICI) et, le 8 février 1983, par BP Chemicals Limited, Londres, Royaume-Uni (ci-après dénommée BPCL), conformément aux articles 2 et 4 du règlement n° 17, concernant un ensemble d'accords entrés en vigueur le 1^{er} août 1982,

vu le résumé de la notification publié ⁽²⁾, conformément à l'article 19 paragraphe 3 du règlement n° 17,

après consultation du comité consultatif en matière d'ententes et de positions dominantes,

I. LES FAITS

A. Objet de la décision

- (1) La présente décision concerne les accords conclus entre BPCL et ICI pour la vente réciproque de certaines unités de production, de savoir-faire technique et d'achalandage pour le chlorure de polyvinyle (ci-après dénommé PVC) et le polyéthylène à basse densité (ci-après dénommé LDPE). Elle concerne aussi la décision prise par BPCL de fermer ses usines de PVC et des unités de production de chlore en amont non couvertes par les accords, ainsi que la décision d'ICI de fermer certaines de ses unités de production de LDPE et d'éthylène non visées par les accords. Enfin, elle concerne les accords modifiant les droits de propriété sur une usine de craquage d'éthylène et les accords de fourniture de polyéthylène et d'éthylène conclus entre BPCL et ICI.

B. Les entreprises

- (2) BPCL, membre du groupe BP, est une société multinationale britannique qui opère dans plusieurs secteurs industriels. BP concentre essentiel-

⁽¹⁾ JO n° 13 du 21. 2. 1962, p. 204/62.

⁽²⁾ JO n° C 20 du 27 1. 1984, p. 9.

lement ses activités sur la prospection et la production de gaz et de pétrole ainsi que sur les produits pétroliers, mais, par l'intermédiaire de BPCL, fabrique aussi des produits chimiques (dont le PVC et le LDPE), qui ont représenté, en 1980, 7 % de son chiffre d'affaires de 20 656 millions de livres sterling. Ses activités chimiques sont regroupées au Royaume-Uni et dans d'autres États membres de la Communauté économique européenne, où se situent ses usines de LDPE, le PVC n'ayant, quant à lui, été fabriqué qu'au Royaume-Uni. BPCL a également une entreprise commune (Erdölchemie) avec Bayer pour la production de LDPE.

- (3) ICI est une société multinationale britannique qui opère dans plusieurs secteurs industriels. Ses activités se concentrent essentiellement sur les produits chimiques (87 % d'un chiffre d'affaires de 7 358 millions de livres), dont elle produit une vaste gamme. 58 % de son chiffre d'affaires en produits chimiques concernent l'Europe occidentale (35 % au Royaume-Uni et 23 % dans les autres pays d'Europe occidentale). La pétrochimie et les plastiques représentent 26 % du chiffre d'affaires du groupe. ICI a des usines de PVC et de LDPE à la fois au Royaume-Uni et dans le reste de la Communauté économique européenne.

C. Les produits

- (4) Le PVC et le LDPE sont tous deux des plastiques pétrochimiques fondés sur la transformation en éthylène de dérivés du pétrole brut tels que le naphte. Il convient de noter que l'éthane — un gaz qui était autrefois souvent brûlé pendant le processus de production du pétrole — peut également être utilisé comme matière première pour remplacer le naphte. En plus de l'éthylène, le PVC utilise le chlorure de vinyle monomère, qui est à base de chlore (saumure).
- (5) 75 % du LDPE sont utilisés pour l'emballage (films et sachets en plastique, etc.) et 50 % du PVC sont utilisés dans les matériaux de construction (tubes, tuyaux, câbles, fils, etc.). Les autres usages couvrent un vaste éventail de produits fabriqués par les industries transformatrices du plastique. Certaines d'entre elles sont des filiales des grands producteurs de produits pétrochimiques et de plastiques.

D. Les accords

Les accords, qui sont entrés en vigueur le 1^{er} août 1982, prévoient essentiellement ce qui suit.

- (6) ICI cède à BPCL son usine de LDPE n° 5 à Wilton (Royaume-Uni), y compris tous ateliers, matériel et installations connexes utiles à cette

fabrication, en lui donnant licence d'occuper le site LDPE et d'y avoir accès dans la mesure nécessaire à l'exploitation de l'usine. En outre, ICI cède à BPCL tous les biens et équipements meubles affectés à l'usine de LDPE, ainsi que, de manière non exclusive, tous les droits sur les brevets ICI et connaissances techniques d'ICI nécessaires à l'exploitation pleine et entière de l'usine par BPCL. ICI cède également la totalité de son achalandage pour le LDPE au Royaume-Uni.

- (7) ICI accepte d'assurer contre rémunération, en qualité d'agent exclusif de BPCL, la gestion, le maintien et l'entretien de l'usine LDPE n° 5, pendant toute la durée d'exploitation de celle-ci. BPCL s'engage à faire fonctionner l'exploitation pendant trois ans. Pendant les trois premières années suivant la conclusion de l'accord, ICI pourra opposer son *veto* à toute vente de l'usine par BPCL. Le *veto* ne sera utilisé qu'à bon escient. BPCL assumera le coût de tout arrêt ou fermeture éventuels de l'usine.
- (8) Pendant une période de cinq ans, ICI achètera auprès de BPCL, au prix normal du marché, une grande partie ⁽¹⁾ du polyéthylène nécessaire à son commerce de « Visqueen » (sacs et sachets en polyéthylène) au Royaume-Uni.
- (9) BPCL cède à ICI son usine de résines PVC n° 3 à Barry (Royaume-Uni), y compris tous ateliers, matériel et installations connexes utiles à cette fabrication, en lui sous-louant le site PVC et en lui donnant le droit d'accès dans la mesure nécessaire à l'exploitation de l'usine. En outre, BPCL cède à ICI tous les biens et équipements meubles affectés à l'usine de PVC, ainsi que, de manière non exclusive, tous les droits sur les brevets BPCL et les connaissances techniques de BPCL nécessaires à l'exploitation pleine et entière de l'usine par ICI. BPCL a également cédé à celle-ci l'achalandage pour tout son commerce de PVC.
- (10) ICI assume l'exploitation de l'usine de PVC et marque son accord pour que celle-ci se poursuive pendant trois ans au moins. Elle assumera le coût de tout arrêt ou fermeture éventuels de l'usine. BPCL accepte, contre rémunération, d'assurer, pendant trois ans au moins, tout service qu'ICI pourrait raisonnablement exiger d'elle en vue d'une exploitation correcte, sûre et efficace de l'usine de résines PVC n° 3.
- (11) Les droits de propriété sur l'usine d'éthylène n° 6 (et sur l'unité de traitement de l'essence qui lui est rattachée) et sur l'usine de butadiène n° 3, toutes situées à Wilton, ainsi que les pouvoirs qui s'y

⁽¹⁾ Les quantités sont précisées dans les accords notifiés. Pour des raisons de secret commercial, ces quantités n'ont pas été publiées, conformément aux dispositions de l'article 21 paragraphe 2 du règlement n° 17.

rattachent, sont modifiés comme suit : la participation d'ICI passe de 50 % à 80 %, celle de BPCL de 50 % à 20 %.

- (12) Pendant une période de cinq ans, BPCL achètera auprès d'ICI à Wilton un tonnage annuel déterminé ⁽¹⁾ d'éthylène aux prix normaux du marché.

E. Incidence économique des accords

- (13) Les fabricants de produits pétrochimiques en vrac d'Europe occidentale se trouvent actuellement devant un problème considérable de surcapacité. De plus, ils doivent affronter une concurrence croissante de la part des producteurs implantés en dehors de l'Europe occidentale et qui ont accès à des matières premières bon marché. Jusque dans un passé récent, il en est résulté que la plupart des producteurs ont subi des pertes dans le secteur pétrochimique. Ces pertes et le problème des surcapacités incitent les producteurs à réduire leurs capacités ou même, dans les cas extrêmes, à abandonner complètement certaines activités où ils s'estiment comparativement moins bien placés. La réduction des capacités permet au producteur de faire fonctionner les équipements restants à un meilleur taux d'utilisation, ce qui fait baisser les coûts. D'une manière générale, et en particulier en ce qui concerne l'éthylène, il convient de noter que, lorsqu'on exploite une usine pétrochimique en sous-utilisant les capacités ou que l'on lance ou arrête temporairement la production, on accroît les coûts unitaires. En vue d'endiguer leurs pertes dans le secteur pétrochimique, BPCL et ICI avaient défini des stratégies à long terme.

(14) *La stratégie de BPCL*

Dans sa stratégie à long terme, BPCL considérait qu'elle était relativement désavantagée sur le terrain du PVC et des produits intermédiaires nécessaires, mais qu'elle était comparativement avantagée pour les polyéthylènes (y compris le LDPE).

- (14.1) BPCL cherchait à se retirer éventuellement de la fabrication du PVC et elle avait en fait déjà fermé une usine de PVC avant la conclusion des accords avec ICI.

Cependant, son retrait total et immédiat du secteur du PVC qui était déficitaire n'aurait conduit qu'à augmenter ses pertes. Ce retrait aurait eu pour conséquence la réduction de la demande interne d'éthylène et l'augmentation des coûts de production par unité pour le reste de la production, et cet accroissement du coût de l'éthylène

aurait dépassé les économies résultant de la fermeture des usines de PVC.

- (14.2) BPCL envisageait d'acquérir une capacité supplémentaire et moderne en LDPE lui permettant de convertir l'une de ses plus anciennes usines de LDPE à une production linéaire de ce produit. Cette stratégie signifiait qu'elle était en mesure d'offrir une gamme complète de polyéthylènes à ses clients sans risque de rupture d'approvisionnement.

- (14.3) Les accords conclus avec ICI ont permis à BPCL de réaliser immédiatement cette stratégie à long terme. L'acquisition d'une usine moderne de LDPE ainsi que de l'achalandage pour toutes les affaires d'ICI au Royaume-Uni dans le secteur du LDPE ont permis à BPCL d'augmenter le taux d'utilisation des usines modernes et de convertir l'ancien LDPE en LDPE linéaire. Cela a également augmenté la demande interne d'éthylène. Après la vente de son usine de PVC la plus moderne à ICI, en même temps que sa participation réduite dans l'affaire d'éthylène possédée en commun, BPCL a fermé tout le reste de ses usines de PVC et des produits intermédiaires nécessaires, se retirant ainsi de l'ensemble de la production de PVC. Les fermetures ne faisaient pas partie intégrante des accords. En supprimant ses capacités en éthylène et en augmentant la demande d'éthylène par l'acquisition de la capacité en LDPE, BPCL a pu fermer le reste de ses usines de PVC et des produits intermédiaires nécessaires sans supporter les augmentations des coûts susmentionnées.

- (14.4) Les accords avec ICI étaient donc conformes à la stratégie à long terme de BPCL. Mais cependant, si les accords n'avaient pas existé, BPCL aurait continué à produire du PVC, tout au moins à court et à moyen terme, et même avec une capacité réduite. Seul l'accord général avec ICI, qui a donné en même temps à BPCL une capacité supplémentaire en LDPE tout en réduisant sa capacité en éthylène, lui a permis de se retirer de la production de PVC. En fait, la vente des implantations de PVC et des produits intermédiaires nécessaires à Norsk Hydro, qui était envisagée initialement, a cessé quand on s'est rendu compte que cela ne résoudrait pas le problème de l'équilibre pour l'éthylène, pour lequel une solution n'était possible que par un accord comprenant ICI et portant sur les trois produits en question : le PVC, le LDPE et l'éthylène.

(15) *La stratégie d'ICI*

Contrairement à BPCL, pour ce qui est de sa stratégie à long terme, ICI considérait qu'elle avait un avantage relatif pour la production de PVC ainsi que pour celle du LDPE.

- (15.1) ICI souhaitait développer sa capacité en PVC. En fait, il avait récemment acquis ou construit d'au-

⁽¹⁾ Les quantités sont précisées dans les accords notifiés. Pour des raisons de secret commercial, ces quantités n'ont pas été publiées, conformément aux dispositions de l'article 21 paragraphe 2 du règlement n° 17.

- tres capacités en PVC avant la passation des accords avec BPCL. Cela lui aurait permis à la fois d'augmenter le taux d'utilisation de ses usines des produits intermédiaires nécessaires et d'éthylène, et d'exploiter ainsi sa technologie avancée.
- (15.2) ICI cherchait le moyen de réduire peu à peu sa capacité en LDPE et même de se retirer éventuellement, si les fermetures qui permettraient d'augmenter le taux d'utilisation n'arrêtaient pas les pertes. En fait, même avant l'existence des accords avec BPCL, ICI avait déjà supprimé certaines anciennes capacités de LDPE. Cependant, la suppression de la capacité de LDPE, par la réduction de la demande interne, aurait aggravé le déficit en ce qui concerne l'éthylène.
- (15.3) Les accords avec BPCL ont permis à ICI de réaliser immédiatement une partie de cette stratégie à long terme. L'acquisition d'une usine moderne ainsi que l'achalandage pour toutes les affaires de BPCL en PVC ont permis à ICI d'augmenter le taux d'utilisation en PVC ainsi que pour les produits intermédiaires nécessaires. Cela a également augmenté la demande en éthylène. L'acquisition par ICI d'une augmentation de sa part de la capacité dans l'usine moderne d'éthylène possédée en commun avec BPCL, signifiait qu'elle pouvait donc maintenant satisfaire sa demande totale interne en éthylène dans cette usine à taux d'utilisation accru et qu'elle était donc en mesure de fermer ses autres usines d'éthylène plus anciennes produisant des surplus inutiles. La vente de son usine la plus moderne de LDPE au Royaume-Uni, ainsi que la solution décrite plus haut au problème de son équilibre en éthylène lui ont permis également de fermer toutes ses autres usines de LDPE au Royaume-Uni. ICI possédait encore plusieurs usines de LDPE sur le continent, dont l'une d'entre elles a été fermée à la suite des accords. Cependant, ces fermetures ne faisaient pas partie des accords eux-mêmes.
- (15.4) Les accords avec BPCL étaient donc conformes à la stratégie à long terme d'ICI. Cependant, sans l'existence des accords, ICI aurait continué à produire du LDPE au Royaume-Uni, au moins à court et à moyen terme, et même avec des capacités réduites. Seul l'accord général avec BPCL englobant les capacités pour les trois produits concernés — le LDPE, le PVC et l'éthylène — a permis à ICI de se retirer en partie de la production de LDPE et de fermer une usine d'éthylène.
- (16) La conséquence des accords et des fermetures d'usines qui ont suivi (bien qu'elles ne fassent cependant pas partie intégrante des accords) a été la spécialisation de la production au Royaume-Uni, ICI ayant abandonné, en effet, la production de LDPE au Royaume-Uni pour y substituer celle du PVC, tandis que BPCL cessait la production de PVC pour se spécialiser dans celle du LDPE.
- (17) ICI et BPCL affirment toutes deux que les fermetures d'usines effectuées après les accords ne résultent pas de ceux-ci. Toutes deux maintiennent que ces fermetures étaient une conséquence inévitable de la surcapacité générale de l'industrie et des stratégies à long terme qu'elles avaient élaborées indépendamment l'une de l'autre pour faire face à ce problème. En l'absence de tout accord, ces usines ainsi que les usines qui ont été vendues auraient dû être fermées tôt ou tard.

F. Position des parties sur le marché

(18) *Éthylène*

(18.1) Il est difficile de définir le marché de l'éthylène, car le gros de la production est consommé par les entreprises qui le produisent. Cette situation s'explique en grande partie par les difficultés de transport et par le coût de celui-ci, sauf par *pipeline*. En revanche, on peut définir un marché pour les produits dérivés de l'éthylène qui, eux, sont commercialisables. Malgré cette réserve, on cite les chiffres de capacité suivants. En 1981, avant les accords et les fermetures connexes, BPCL et ICI détenaient respectivement une part de 47 et de 40 % dans la capacité totale du Royaume-Uni. Après les accords, la part de BPCL est restée de 47 % et celle d'ICI est tombée à 35 %. Esso et Shell sont les autres producteurs britanniques dont l'importance relative augmentera lorsque leur entreprise commune située à Mossmorron sera mise en exploitation (selon les prévisions, en 1985/1986).

(18.2) Au niveau de la Communauté économique européenne, à la suite des accords et des fermetures connexes, les parts de BPCL et d'ICI dans la capacité de production totale étaient respectivement de 11 et de 4 %. Même après les accords, il reste en plus de BPCL et d'ICI dix autres producteurs importants (c'est-à-dire détenant plus de 5 % de la capacité communautaire), dont deux possèdent également des installations de production au Royaume-Uni. La fermeture de l'usine d'éthylène représente un peu moins de 4 % de la

capacité de production d'éthylène de la Communauté économique européenne et 23 % de la capacité actuelle du Royaume-Uni.

(19) *LDPE*

(19.1) À la différence de l'éthylène, le LDPE est aisément commercialisable entre sociétés (11,5 % seulement des ventes sont destinées à l'autoconsommation) et les importations/exportations représentent une part importante des ventes ou de la production de chaque État membre; au Royaume-Uni, les importations représentent 37 % des ventes.

(19.2) Au niveau de la Communauté économique européenne, à la suite des accords et des fermetures connexes, la part de BPCL dans la capacité communautaire passe de 7,9 à 10,2 % et celle d'ICI tombe de 8,6 à 4 %. Néanmoins, il reste 12 producteurs dont quatre ont une capacité supérieure à celle de BPCL. En 1981, il y avait 16 producteurs. La diminution de leur nombre à 12 a entraîné une réduction de capacité de 14 %.

(19.3) Au niveau du Royaume-Uni, il ne reste que deux producteurs, BPCL et Shell, qui détiennent respectivement une part de 62,5 et de 37,5 % dans la capacité telle qu'elle résulte des nouvelles réductions.

(19.4) Les réductions de capacité effectuées par ICI au Royaume-Uni représentent 23 % de la capacité britannique et 2,5 % de la capacité de la Communauté économique européenne. De plus, la réduction par ICI de sa capacité communautaire représente 1,7 % de la capacité totale de la Communauté économique européenne.

(20) *PVC*

(20.1) Tout comme le LDPE, le PVC est aisément négociable entre sociétés (20 % seulement des ventes sont destinés à l'autoconsommation) et les importations/exportations représentent une part importante des ventes ou de la production de chaque État membre; au Royaume-Uni, les importations représentent 30 % des ventes.

(20.2) Au niveau de la Communauté économique européenne, à la suite des accords et des fermetures connexes, la part d'ICI dans la capacité communautaire passe de 9,8 à 11,1 % et celle de BPCL, qui était de 3,8 % en 1981, tombe à zéro (compte tenu des fermetures qui avaient commencé en 1980). Néanmoins, il reste 13 producteurs dont quatre ont une capacité supérieure à celle d'ICI. En 1981, il y avait 21 producteurs. La diminution de leur nombre à 13 a entraîné une réduction de capacité de 3 %.

(20.3) Au niveau du Royaume-Uni, il ne reste que deux producteurs, ICI et Norsk Hydro, qui détiennent respectivement une part de 80 et de 20 % de la

capacité britannique telle qu'elle résulte des nouvelles réductions. En 1981, c'est-à-dire avant les accords, les parts d'ICI et de BPCL étaient respectivement de 45 et de 31 %.

(20.4) Les réductions de capacité effectuées par BPCL à partir de 1981 représentent 3,3 % de la capacité communautaire et, si l'on déduit l'usine mise en réserve par Norsk Hydro de la capacité britannique, les réductions de capacité effectuées à partir de 1981 représentent 23 % de la capacité britannique.

G. Observations de tiers

(21) La Commission n'a reçu aucune observation de tiers à la suite de la communication qu'elle a publiée conformément à l'article 19 paragraphe 3 du règlement n° 17.

II. EN DROIT

A. Article 85 paragraphe 1

(22) Les accords en cause tombent dans le champ d'application de l'article 85 paragraphe 1 puisqu'ils constituent des accords entre entreprises et pratiques concertées qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet et pour effet de restreindre le jeu de la concurrence. L'attestation négative demandée par ICI et BPCL ne peut donc être accordée. Les accords peuvent cependant bénéficier de l'exemption au titre de l'article 85 paragraphe 3, dont les conditions sont remplies dans le cas d'espèce.

(23) BPCL et ICI constituent des entreprises au sens de l'article 85 paragraphe 1.

(24) Les accords en cause et, en particulier, la vente des usines les plus modernes ainsi que la cession de tout l'achalandage des parties sur leurs marchés respectifs, avec l'obligation implicite de non-concurrence et les fermetures d'usines qui ne sont pas explicitement comprises dans ces accords mais qui en découlent, constituent des accords et pratiques concertées au sens de l'article 85 paragraphe 1.

(25) Ces accords et pratiques concertées ont pour objet et pour effet de restreindre le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun.

L'objet ainsi que les effets restrictifs de concurrence des accords et des pratiques concertées

(26) Les accords en cause et la fermeture connexe d'usines de PVC, de LDPE et d'éthylène doivent

être considérés comme un tout et il y a lieu d'examiner leur incidence économique. Le résultat final équivaut à la fois à un accord de spécialisation de la production et à un accord visant à limiter les capacités sur le marché du Royaume-Uni, puisque BPCL abandonne la production et la distribution de PVC, tandis qu'ICI se retire de la production et de la distribution de LDPE. La concurrence s'en trouve notablement restreinte pour les deux produits, étant donné que, avant la conclusion des accords, chacune des deux parties était, à cet égard, un concurrent important et actif.

- (26.1) La cession par BPCL de son usine de PVC la plus moderne ainsi que de tout achalandage pour le PVC (ce qui interdisait au vendeur de faire de la publicité auprès de ses anciens clients pendant un certain temps) excluait implicitement qu'elle fasse concurrence à l'acheteur de l'achalandage — ICI —, la contraignant ainsi à fermer toutes les usines de PVC qui lui restaient (et de production de chlore en amont) non directement visées par les accords. Après la vente de l'usine la plus moderne et de l'achalandage, les fermetures ont suivi inévitablement. En effet, BPCL n'aurait en réalité pas pu vendre la production des anciennes usines de PVC qu'il réservait pour des acheteurs qui n'étaient pas des clients auparavant. Les raisons en sont que les coûts de production auraient été plus élevés dans les usines anciennes qui subsistaient mais qui étaient moins performantes, que BPCL avait déjà pénétré sur le marché britannique (où il avait concentré ses ventes) et que la plupart des acheteurs avaient une source d'approvisionnement double ou multiple, signifiant que BPCL ne pouvait pas faire des démarches auprès de n'importe quel consommateur au Royaume-Uni, et finalement en raison de la surcapacité générale à l'échelle industrielle, il lui était impossible de s'introduire sur un nouveau marché en se basant sur une production aussi faible. Il faut souligner, cependant, que ce sont les accords généraux conclus avec ICI qui ont permis à BPCL de résoudre le problème de son équilibre de production en éthylène et, par conséquent, d'abandonner le PVC pour se spécialiser dans la production de LDPE. À défaut de ces accords avec ICI portant sur tous ces produits (éthylène, PVC et LDPE), la stratégie de BPCL aurait été de poursuivre la production de PVC, moyennant éventuellement une moindre utilisation des capacités. Les accords se sont donc traduits par une spécialisation immédiate de BPCL dans la production de LDPE, qui a arrêté la fabrication de PVC, ce qui ne se serait pas produit autrement, tout au moins à court terme.
- (26.2) Également, l'une des conséquences pour ICI de la vente de l'usine la plus moderne de LDPE ainsi que de la cession de l'achalandage pour le LDPE au Royaume-Uni excluait implicitement qu'elle fasse concurrence à l'acheteur, le contraignant ainsi à fermer immédiatement toutes les usines de LDPE qui lui restaient au Royaume-Uni. En pratique, ICI n'aurait pas pu commercialiser la production de ses plus vieilles usines de LDPE qui lui restaient au Royaume-Uni, étant donné que les usines de LDPE d'ICI implantées au-dehors du Royaume-Uni ne travaillaient pas elles-mêmes à pleine capacité, que l'on enregistrait par ailleurs une surcapacité générale dans ce secteur et, finalement, que les usines de LDPE du Royaume-Uni étaient les plus anciennes et les moins rentables. Cependant, si les accords avec BPCL n'avaient pas existé, ICI aurait probablement, et dans le cadre de sa stratégie à long terme, continué à réduire progressivement sa production de LDPE. Les accords se sont donc traduits par une spécialisation partielle et immédiate d'ICI qui a arrêté la fabrication de LDPE au Royaume-Uni, ce qui ne se serait pas produit autrement, du moins à court terme.
- (26.3) En raison de la cession de l'achalandage d'ICI pour le LDPE au Royaume-Uni, ses établissements de production de LDPE en Europe continentale sont implicitement mis dans l'impossibilité de faire jouer la concurrence sur le marché du Royaume-Uni. Par la cession de la totalité de son achalandage au Royaume-Uni pour le LDPE, ICI ne peut plus faire des démarches auprès de ses anciens clients britanniques pour ce produit pendant un certain temps. Et, étant donné la nature du marché britannique pour ce produit, ainsi que le fait qu'ICI était implantée antérieurement sur ce marché, cela représente donc une restriction de concurrence.
- (26.4) Il convient de souligner que la cession de la totalité de l'achalandage des intéressés sur les marchés respectifs en interdisant au vendeur de faire de la publicité auprès de ses anciens clients pendant un certain temps, ce qui, dans les circonstances de la présente affaire, équivaut implicitement à une obligation de ne pas faire de concurrence, n'est pas simplement accessoire au transfert de l'actif, étant donné que le transfert de l'achalandage est réalisé sans celui de l'usine à laquelle il se rattache et aussi étant donné le caractère réciproque de ces transferts.
- (27) De plus, les deux parties sont des concurrents potentiels, même si, actuellement, sur les lieux en question, il est exclu qu'ils soient des concurrents actifs.
- (27.1) Il convient de rappeler qu'ICI n'a pas abandonné la production du LDPE, car elle possède encore des usines sur le territoire de la Communauté économique européenne hors du Royaume-Uni.

(27.2) Les deux parties sont d'importantes firmes du secteur de la pétrochimie qui ont d'importantes ressources financières et qui, étant donné le savoir-faire dont elles disposent, pourraient assez facilement reprendre la production de PVC ou de LDPE. En fait, le plus souvent, le même fabricant produit à la fois du PVC et du LDPE (ce qui était le cas des intéressés avant l'existence des accords), étant donné qu'ils dérivent tous les deux de l'éthylène. Les producteurs d'éthylène ont donc en général la possibilité de pénétrer sur les deux marchés et, même après les accords, les deux parties restent des fabricants d'éthylène.

(27.3) On ne sait pas exactement si l'abandon de cette production est irréversible au Royaume-Uni. ICI continuera à faire tourner au jour le jour l'usine de LDPE acquise par BPCL, tandis que BPCL fournira toujours certains services essentiels au fonctionnement de l'usine de PVC achetée par ICI. Les deux usines qui ont été vendues sont encore intégrées à de vastes sites gérés par les vendeurs qui en sont propriétaires. De même, en ce qui concerne l'accord sur l'éthylène, la question du retransfert du droit de propriété ne se pose pas. Cependant, bien qu'il soit techniquement possible de revenir sur la décision, on peut présumer que les parties n'envisagent pas ces renversements de situation à l'heure actuelle.

(28) D'autres effets restrictifs de concurrence découlent du fait que, selon les accords, ICI peut, pendant trois ans, opposer son *veto* à toute vente de l'usine cédée à BPCL : cela restreint, en effet, le droit de BPCL de disposer à son gré de l'usine. De plus, BPCL et ICI conviennent d'exploiter toutes deux pendant trois ans les usines de LDPE et de PVC qu'elles ont respectivement acquises, ce qui les empêche, l'une comme l'autre, de fermer ces établissements pendant cette période. De telles conditions constituent des restrictions de concurrence, puisqu'elles limitent la liberté de l'acheteur de gérer à son gré ses capacités de production.

(29) Enfin, la clause par laquelle ICI obtiendra pendant cinq ans de BPCL, au prix normal du marché, une grande partie du polyéthylène nécessaire à son commerce de « Visqueen » au Royaume-Uni constitue en fait un accord de fourniture quasi exclusive. Cet accord empêche d'autres producteurs de fournir à ICI une part

importante de ses besoins et représente donc une restriction de concurrence.

(30) Pour justifier que les accords ne tombent pas sous le coup de l'article 85 paragraphe 1, les parties font valoir que les décisions d'ICI et de BPCL de se retirer du marché du Royaume-Uni respectivement pour le LDPE et pour le PVC étaient inévitables, puisque ces décisions s'inscrivaient dans le cadre de leurs stratégies respectives à long terme. Sans doute la concurrence sur ces marchés semblait-elle contraindre ICI et BPCL à ralentir leurs activités, mais ce ralentissement ne se serait pas soldé par un retrait total.

(31) Par ailleurs, les parties ont soutenu que les accords constituent une concentration/fusion partielle et, comme tels, ne tombent pas sous le coup de l'article 85 paragraphe 1. S'il est vrai que la vente de biens corporels peut faire intervenir des éléments de concentration partielle [voir décision 75/95/CEE de la Commission — SHV/Chevron ⁽¹⁾], les accords et, en particulier, la cession mutuelle de tout l'achalandage des parties sur leurs marchés respectifs, avec l'obligation de non-concurrence que cela implique et les fermetures subséquentes, vont nettement au-delà d'une simple concentration partielle et ne peuvent pas être considérés comme tels, et cela indépendamment de la question de savoir si une telle concentration justifierait la non-application de l'article 85 paragraphe 1.

Les effets sur le commerce entre États membres

(32) Le commerce entre États membres sera également affecté de manière sensible, étant donné que le PVC et le LDPE sont couramment échangés entre les États membres et qu'ICI et BPCL étaient toutes deux des importateurs et exportateurs actifs des deux produits. À cela s'ajoute le fait que les usines restantes de LDPE exploitées par ICI sur le continent européen sont mises dans l'impossibilité de livrer concurrence sur le marché du Royaume-Uni. Enfin, les concurrents d'ICI et BPCL, tant pour le PVC que le LDPE, sont implantés dans d'autres États membres aussi bien qu'au Royaume-Uni et ces concurrents (ceux qui sont établis en dehors du Royaume-Uni et qui cherchent à vendre dans cet État membre comme ceux du Royaume-Uni qui sont en compétition

⁽¹⁾ JO n° L 38 du 12. 2. 1975, p. 14.

avec les parties pour vendre sur le continent européen) devront vraisemblablement, à l'avenir, affronter une situation commerciale nouvelle.

B. Article 85 paragraphe 3

- (33) Les accords et fermetures connexes examinés ci-avant répondent aux conditions d'exemption prévues à l'article 85 paragraphe 3, étant donné qu'ils contribuent à améliorer la production ou la distribution des produits et à promouvoir le progrès technique et économique, tout en réservant aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte et sans :
- imposer aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables pour atteindre ces objectifs, ni
 - donner à ces entreprises la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence.

Appréciation des avantages et désavantages

- (34) Compte tenu de la surcapacité structurelle générale du secteur des produits concernés et du fait que les accords et fermetures connexes d'usines réduisent cette surcapacité et améliorent le taux d'utilisation sans éliminer la concurrence effective, les avantages découlant de ces accords et fermetures l'emportent sur leurs éventuels effets préjudiciables. On examinera ci-après la manière dont les diverses conditions d'application d'une exemption au titre de l'article 85 paragraphe 3 sont remplies

Amélioration de la production et de la distribution, promotion du progrès technique et économique

- (35) L'obligation implicite et réciproque de non-concurrence a permis à ICI et à BPCL de fermer leurs usines respectives de LDPE, de PVC, de chlore et d'éthylène, réduisant ainsi immédiatement la surcapacité existant dans tout ce secteur à l'intérieur de la Communauté économique européenne.

Si ICI et BPCL réussissent, en renonçant à se livrer concurrence, à demeurer clientes l'une de l'autre pour le PVC et le LDPE respectivement, elles seront en mesure d'accroître le taux d'utilisation des capacités pour la fabrication du produit dans lequel elles se spécialisent. Cette amélioration du degré d'utilisation des capacités abaissera les coûts unitaires et se traduira par une production plus efficiente. Par ailleurs, les fermetures d'usines ont ralenti une activité dans laquelle ICI

et BPCL enregistraient toutes deux des pertes, libérant ainsi des ressources pour des investissements qui contribueront à promouvoir le progrès technique. Enfin, ICI et BPCL ont acquis l'une de l'autre leur usine la plus moderne et la plus performante de PVC et de LDPE respectivement, avec la technologie correspondante. Cela a permis aux deux sociétés de concentrer leur production de PVC et de LDPE respectivement, dans leurs établissements les plus modernes, ce qui, s'ajoutant à une meilleure utilisation des capacités, devrait se traduire par une production plus efficiente. Comme la surcapacité qui caractérise ce secteur est de nature structurelle, les forces en présence sur le marché auraient agi trop lentement dans le sens des changements radicaux nécessaires. En se concrétisant par des fermetures d'usines immédiates, ces accords accélèrent la tendance vers un retour à l'équilibre de l'offre et de la demande.

Avantages pour les utilisateurs

- (36) Les utilisateurs tireront profit des accords, étant donné que les approvisionnements se feront sur une base plus sûre. En effet, grâce à la cession réciproque et coordonnée d'activités et de savoir-faire, les utilisateurs peuvent compter sur la continuité des approvisionnements en produits d'une qualité suivie. En revanche, si les établissements avaient été menacés de fermeture unilatérale par les producteurs — ce qui était une possibilité, compte tenu des pertes enregistrées —, les utilisateurs n'auraient pas eu une telle certitude. On aurait inévitablement assisté à des perturbations avant que des sources d'approvisionnement offrant la même continuité et une qualité équivalente aient pu être trouvées.

En outre, du fait que les accords permettent à chaque partie d'abandonner (partiellement) une gamme de produits où elle enregistre des pertes, l'accord permettra aux utilisateurs de tirer profit à longue échéance de cette opération, puisque cela donnera à chacune des parties spécialisées la possibilité de libérer des ressources pour financer des investissements à long terme et des actions de recherche et développement, plutôt que de couvrir des coûts d'exploitation.

- (36.1) Étant donné que, dans cette affaire, une concurrence effective potentielle est maintenue (voir *infra*) et que cela est une condition préalable, les consommateurs réaliseront également des profits provenant de l'augmentation du taux d'utilisation qui entraîne une diminution des coûts à l'unité. Cette augmentation du taux d'utilisation est particulièrement importante, notamment dans la

présente affaire, où les coûts fixes sont tellement élevés qu'une sous-utilisation des capacités entraîne d'importantes augmentations des coûts à l'unité. En outre, le maintien d'une concurrence effective est particulièrement important dans ce genre d'industrie, où les barrières à l'entrée sont élevées pour les firmes n'ayant jamais fabriqué auparavant les produits en question ou de l'éthylène. Malgré les réductions de capacité, les consommateurs peuvent compter dans la Communauté sur une structure d'approvisionnement potentiellement compétitive et économiquement saine, sans être privés de leur liberté de choix, ou du bénéfice d'une concurrence qui est maintenue entre les firmes subsistantes qui y participent.

(36.2) La surcapacité structurelle du secteur en cause et les contraintes technologiques de la production (voir point 13 ci-avant) se sont traduites, sur le marché, par un prix insuffisant pour garantir la rentabilité. Les pertes subies à court terme n'auraient pas pu être supportées à moyenne ou à longue échéance. Les hausses de prix des produits concernés après la conclusion des accords et les fermetures d'usines étaient, malgré la réduction des coûts unitaires qui découlaient de l'augmentation du taux d'utilisation, à la fois nécessaires et inévitables. Il convient de souligner que les hausses de prix qui ont été observées depuis la conclusion des accords et les fermetures d'usines ne sont pas une conséquence de ces accords et fermetures. Elles sont simplement le résultat des forces en présence sur le marché, que BPCL et ICI se sont contentées de suivre. Ces hausses ont permis à tous les producteurs, qui, précédemment, subissaient des pertes, de retrouver des niveaux normaux de rentabilité. La sauvegarde d'une concurrence effective fera cependant en sorte que ces hausses ne soient pas supérieures à ce qui est indispensable pour établir des prix de marché compétitifs à moyen et à long terme, tout en garantissant, dans le même horizon temporel, une structure industrielle saine. Tant que subsiste une concurrence effective, les utilisateurs ont avantage, en moyenne et en longue période, à se trouver en présence d'une industrie plus forte, capable à la fois d'utiliser de manière efficiente ses capacités de production et d'engendrer des profits suffisants pour financer de nouveaux investissements et des programmes de recherche et de développement, même si cela implique des hausses de prix à court terme.

Caractère indispensable

(37) Les restrictions aux accords pour la vente réciproque de LDPE et de PVC, ainsi que les restrictions dues à la fois à la vente de l'usine la plus

moderne ainsi qu'à celle de l'achalandage pour toutes les usines (ce qui a entraîné une spécialisation de la production ainsi que la fermeture des usines subsistantes), étaient nécessaires pour atteindre les objectifs favorables.

Ces arrangements ont permis à l'acheteur d'avoir la meilleure chance d'améliorer le taux d'utilisation de l'usine la plus moderne. En effet, la spécialisation de chaque partie sur le marché du Royaume-Uni est un moyen meilleur pour réduire la capacité et pour améliorer le taux d'utilisation que la concurrence elle-même, étant donné que ses effets bénéfiques sont perçus immédiatement.

(38) Les engagements pris par ICI et BPCL d'exploiter pendant trois ans les usines qu'elles achètent sont, eux aussi, nécessaires pour atteindre les avantages recherchés. Les usines concernées sont en effet intégrées dans des ensembles plus importants détenus et exploités par le vendeur; celui-ci, pour être en mesure de programmer avec une certitude raisonnable la fourniture de services et d'autres *inputs* ainsi que sa politique du personnel, a besoin de savoir, pour une certaine période après la vente, si l'usine continuera à fonctionner. Par ailleurs, le droit de *veto* concédé à ICI pendant ces trois ans pour s'opposer à toute vente de l'usine acquise par BPCL est également indispensable. ICI est appelée à agir en qualité d'agent exclusif de BPCL pour assurer l'exploitation de l'usine de LDPE achetée par cette dernière. Pour qu'ICI puisse poursuivre valablement l'exploitation de l'établissement de production de LDPE, elle doit créer une relation de travail avec l'entreprise pour laquelle elle exploite cet établissement. Afin d'éviter des perturbations trop fréquentes et de garantir la stabilité de cette relation pendant une courte période, ICI doit pouvoir opposer son *veto* à toute vente. Le fait que ce *veto* ne devra être utilisé qu'à bon escient signifie qu'ICI doit avoir des raisons objectives pour en faire usage.

(39) Enfin, la clause par laquelle ICI acquerra pendant cinq ans auprès de BPCL une grande partie du polyéthylène destiné à son commerce de « Visqueen » au Royaume-Uni fait partie intégrante de l'accord global et est nécessaire pour en atteindre les objectifs. Avant les accords, ICI produisait dans ses propres usines de LDPE ses besoins en polyéthylène. En conséquence des accords et des fermetures, ICI n'a plus aucune production de polyéthylène au Royaume-Uni et doit donc être en mesure de trouver immédiatement un fournisseur fiable, qui puisse assurer la fourniture des quantités et qualités appropriées de polyéthylène. Ayant acheté l'usine d'ICI, BPCL est la mieux placée pour assurer la continuité de ces approvi-

sionnements. La limitation de cette clause à cinq ans est suffisante pour permettre à ICI de ménager la transition entre l'époque où elle était son propre fournisseur de polyéthylène et son nouveau statut d'acheteur. En prévoyant qu'ICI achètera à BPCL une grande partie seulement (et non la totalité) de ses besoins, l'accord garantit à ICI un approvisionnement sûr et adéquat, tout en lui permettant d'amorcer des achats auprès d'autres fabricants, se créant ainsi de nouvelles sources d'approvisionnement pour le moyen et le long terme.

Les accords en cause ne vont donc pas au-delà de ce qui est nécessaire pour atteindre les avantages recherchés. Les parties n'auraient pas pu utiliser des moyens moins restrictifs pour réaliser les objectifs fixés. De telles restrictions peuvent dès lors être considérées comme indispensables.

Élimination de la concurrence

- (40) Les accords et les fermetures connexes ne donnent pas aux parties la possibilité d'éliminer la concurrence pour une partie substantielle du marché en cause de l'éthylène, du PVC et du LDPE.

Éthylène

- (40.1) Étant donné les difficultés et les coûts de transport pour l'éthylène et le fait que la majeure partie de ce produit est une consommation intermédiaire des producteurs eux-mêmes, le volume du marché en cause est relativement faible. Toutefois, compte tenu du nombre de fabricants en présence, la possibilité d'une concurrence effective n'est pas éliminée.

PVC et LDPE

- (40.2) Les accords et fermetures connexes ont eu pour effet d'accroître nettement la concentration parmi les producteurs de PVC et de LDPE au Royaume-Uni. Dans chaque cas, il n'y subsiste que deux fabricants, ICI et BPCL étant de loin les plus importants pour le PVC et le LDPE respectivement. Un concurrent actif et important a été éliminé pour chaque produit. Toutefois, étant donné les coûts de transport relativement faibles de ces produits, il serait exagéré de définir le Royaume-Uni comme le marché en cause pour le PVC comme pour le LDPE. Cette conclusion se trouve encore renforcée par le fait que, pour les deux produits, les importations constituent une part considérable des ventes. À cela s'ajoute que ces importations émanent principalement de grands fabricants européens de PVC et de LDPE autres que BPCL et ICI. Dans le passé, un très petit pourcentage seulement des importations

était destiné à BPCL et ICI. L'essentiel des ventes allait soit directement aux clients (c'est-à-dire les entreprises de transformation des plastiques), soit à des filiales commerciales, installées au Royaume-Uni, de producteurs de LDPE et de PVC établis ailleurs. Étant donné le réseau de distribution pour le PVC et le LDPE et la forte implantation, sur le marché du Royaume-Uni, de plusieurs grands producteurs établis en dehors de ce pays, la Communauté économique européenne (ou même un espace plus vaste) pourrait être considérée comme le marché en cause. Par conséquent, même si, en plus des accords dont il est question ici, une certaine concentration s'est récemment manifestée sur les marchés de ces deux produits, il subsiste un nombre suffisant de grands producteurs pour assurer le maintien d'une concurrence effective dans un avenir prévisible.

Enfin, comme BPCL et ICI ne sont pas les principaux fabricants de la Communauté économique européenne, les accords et fermetures connexes ne leur donnent pas la possibilité d'éliminer la concurrence pour une partie substantielle des produits en cause.

Durée de l'exemption et charges

- (41) Aux termes de l'article 8 paragraphe 1 du règlement n° 17, la déclaration d'exemption au titre de l'article 85 paragraphe 3 du traité peut être assortie de conditions et de charges.
- (41.1) Afin de permettre au vendeur de l'usine et de l'achalandage de respecter son obligation de transférer la valeur totale de l'actif qu'il a cédé, il lui est interdit de faire des démarches auprès de ses anciens clients. Dans les circonstances de la présente affaire, la possibilité pour le vendeur de faire concurrence à l'acheteur sur les marchés concernés par l'achalandage est implicitement exclue (voir point 26.4). Cette restriction de concurrence devrait cependant être limitée à ce qui est essentiel pour conserver la valeur de l'actif transféré et ne pas dépasser la période nécessaire à cet effet.
- (41.2) Dans la présente affaire, même si l'acheteur exploitait déjà auparavant des usines semblables à celles qu'il a achetées, il a cependant eu des difficultés pendant plus de douze mois pour assimiler complètement la technologie transférée. En ce qui concerne ICI, la difficulté consistait à réaliser une capacité totale d'exploitation au coût compétitif optimal tandis que, pour BPCL, il fallait saisir la nouvelle technologie et produire les mêmes qualités que celles que les usines fermées produisaient précédemment. Donc, bien

que la valeur de l'achalandage n'ait pas été considérée comme un actif valable par rapport à la valeur de l'usine au sens matériel du terme (il n'existe pas de contrats d'approvisionnement à long terme, les clients utilisent de nombreuses sources d'approvisionnement et les intermédiaires jouent une part active sur le marché), étant donné les difficultés techniques mentionnées ci-avant, certaines restrictions de concurrence peuvent être justifiées pendant une période d'environ quatre ans.

(41.3) Il s'ensuit que l'usine de LDPE qu'ICI exploite encore en dehors du Royaume-Uni (dans la Communauté économique européenne) ne devrait pas être empêchée de livrer concurrence sur le marché de LDPE au Royaume-Uni au-delà de la période limitée nécessaire pour préserver la valeur de l'achalandage et pour assimiler la technologie. Afin d'aider la Commission à s'assurer que cette concurrence n'est pas indûment restreinte, ICI devrait, tous les trois ans, lui adresser un rapport. Celui-ci devrait indiquer les ventes de LDPE réalisées par ICI ou toute société liée ou filiale au Royaume-Uni et une ventilation de ces ventes selon le statut de l'acheteur (type d'activité, appartenance financière partielle ou totale à ICI). Il devrait indiquer aussi, pour la même période, la production totale des sociétés européennes et autres, productrices de LDPE, dans lesquelles ICI a des intérêts. Chaque rapport doit parvenir à la Commission dans les trois mois suivant la fin de la période qu'il concerne. Le premier rapport devrait couvrir la période allant du 1^{er} janvier 1987 au 31 décembre 1989.

(41.4) BPCL ou toute société liée ou filiale aurait à fournir un rapport analogue au cas où elle acquerrait des installations de production de PVC en Europe ou dans toute autre région à partir de laquelle des importations à destination du Royaume-Uni pourraient être valablement opérées.

(41.5) La Commission se réserve cependant le droit de demander tout renseignement supplémentaire qu'elle jugerait nécessaire pour s'assurer que la concurrence n'est pas restreinte sans nécessité.

(41.6) Pour que la Commission soit en mesure d'effectuer le contrôle qui lui incombe en vertu de l'article 8 paragraphe 2 du règlement n° 17, les destinataires de la présente décision sont tenus de lui communiquer toute modification ou tout complément apportés aux accords.

(42) Aux termes de l'article 8 paragraphe 1 du règlement n° 17, une décision d'application de

l'article 85 paragraphe 3 du traité est accordée par la Commission pour une durée déterminée.

Afin que BPCL et ICI puissent, respectivement, exploiter pleinement la spécialisation de la production au Royaume-Uni qui résulte à la fois de l'achat d'usines et de technologie ainsi que de la fermeture d'une certaine usine dans le cadre de leurs stratégies respectives à long terme — stratégies qui sont nécessaires à toute entreprise pétrochimique intégrée —, une période d'exemption de quinze années à compter de la date de notification de l'accord, et venant donc à expiration le 27 janvier 1998, paraît suffisamment longue. Par ailleurs, les opérations de restructuration et de réduction des capacités qui sont prévues doivent s'inscrire dans cette même stratégie à long terme,

A ARRÊTÉ LA PRÉSENTE DÉCISION :

Article premier

Conformément à l'article 85 paragraphe 3, les dispositions de l'article 85 paragraphe 1 du traité CEE sont déclarées inapplicables pour la période du 28 janvier 1983 au 27 janvier 1998 aux accords qui sont entrés en vigueur le 1^{er} août 1982 entre les sociétés Imperial Chemical Industries plc (ci-après dénommée ICI) et BP Chemical Limited (ci-après dénommée BPCL) concernant la vente d'activités de PVC et de LDPE, ainsi qu'aux accords et comportements annexes ou connexes impliquant des fermetures d'usines et la spécialisation de la production au Royaume-Uni.

Article 2

La déclaration d'exemption énoncée à l'article 1^{er} est assortie des charges suivantes.

1. Pendant la durée de la présente exemption, ICI est tenue d'adresser tous les trois ans à la Commission un rapport qui devra parvenir à celle-ci dans les trois mois suivant la fin de la période qu'il concerne. Le premier rapport couvrira la période allant du 1^{er} janvier 1987 au 31 décembre 1989 et indiquera la production de LDPE réalisée par ICI (y compris toute société liée et toute société qu'elle détient totalement ou partiellement) en Europe ou dans toute autre région à partir de laquelle des importations à destination du Royaume-Uni pourraient être valablement opérées. Il devra indiquer aussi les ventes de LDPE au Royaume-Uni et comporter une ventilation de ces ventes selon le statut de l'acheteur (type d'activité, appartenance financière partielle ou totale à ICI).

2. Si, au cours de la période d'exemption, BPCL (y compris toute société liée et toute société qu'elle détient totalement ou partiellement) acquiert des installations de production de PVC en Europe ou dans toute autre région à partir de laquelle des importations à destination du Royaume-Uni pourraient être valablement opérées, elle devra en informer sans délai la Commission et lui adresser, tous les trois ans, un rapport qui devra lui parvenir dans les trois mois suivant la période qu'il couvre. Ce rapport indiquera la production de PVC réalisée par BPCL (y compris toute société liée et toute société qu'elle détient totalement ou partiellement), en Europe ou dans toute autre région où des importations vers le Royaume-Uni pourraient être possibles, les ventes de PVC au Royaume-Uni et une ventilation de ces ventes selon le statut de l'acheteur (type d'activité, appartenance financière partielle ou totale au groupe BP).
3. Les sociétés destinataires de la présente décision sont tenues d'informer immédiatement la Commission de toute modification ou de tout complément apportés aux accords visés à l'article 1^{er}, ainsi que de toute modification apportée à l'objet, à la nature ou à la portée de leur coopération dans les domaines couverts par la présente décision.

Article 3

Cette décision est adressée aux entreprises suivantes :

- Imperial Chemical Industries plc
Imperial Chemical House
Millbank
LONDON SW1P 3JF
United Kingdom,
- BP Chemicals Limited
Belgrave House
76 Buckingham Palace Road
LONDON SW1 OSU
United Kingdom.

Fait à Bruxelles, le 19 juillet 1984.

Par la Commission

Frans ANDRIESEN

Membre de la Commission