



# **Activité du T1 2026**

Mardi 5 mai 2026

## *Avertissement*

*Cette transcription est la traduction d'un enregistrement de l'événement. Tous les efforts possibles ont été faits pour transcrire avec précision. Toutefois, Rubis décline toute responsabilité en cas d'inexactitudes, d'erreurs ou d'omissions.*

## Activité du T1 2026

**Operateur :** Bienvenue à la présentation de l'activité du premier trimestre 2026 de Rubis. Pour la première partie de la conférence téléphonique, les participants seront en mode écoute uniquement. Toutefois, pendant la session de questions-réponses, les participants pourront poser des questions.

Je laisse maintenant la parole aux intervenants. Allez-y, je vous en prie.

**Marc Jacquot :** Bonjour, Mesdames et Messieurs. Merci de nous rejoindre aujourd'hui pour le point sur l'activité du T1 2026 de Rubis. Sont présents à ce webcast Jean-Christian Bergeron, Gérant de Rubis et Directeur Général de Rubis Énergie, et moi-même, Marc Jacquot, Gérant et Directeur Financier du Groupe.

Ce trimestre a de nouveau été marqué par une très forte performance opérationnelle. L'activité Distribution d'énergie a enregistré une forte croissance, à la fois en volumes et en marges, dans l'ensemble des zones géographiques. Les volumes ont augmenté de 12 %, portés notamment par l'aviation et le segment C&I dans les Caraïbes, ainsi que du bitume en Afrique et en Europe.

Les marges unitaires sont restées globalement stables, à + 1 % par rapport à l'an dernier. Nous avons observé trois mois cohérents : mars s'inscrit dans la continuité de janvier et février. Toutefois, au cours des dernières semaines du T1, nous avons constaté çà et là quelques comportements d'achats de précaution

Depuis janvier, nous avons lancé notre activité bitume en Europe, qui se déroule bien.

Dans la Production d'électricité renouvelable, notre développement se poursuit conformément aux plans, avec une hausse du portefeuille sécurisé de 6% par rapport à décembre 2025 et de 32% sur un an, ce qui est très encourageant pour la suite de l'année. Le projet de Creil, qui est la deuxième plus grande centrale photovoltaïque en France, devrait être entièrement mis en service d'ici la fin du T2.

Un point important à souligner également : aucune de nos activités n'est directement et négativement impactée par la guerre au Moyen-Orient. Je rappelle que nous n'avons aucune activité dans la région. Nos approvisionnements sont gérés au niveau régional, et dans la seule région où nous sommes présents et qui pourrait être menacée, à savoir l'Afrique de l'Est, l'approvisionnement est géré directement par les autorités locales. Nous restons toutefois attentifs et sommes confiants dans notre capacité à naviguer dans ce contexte volatil.

L'ensemble de ces éléments nous rend confiants pour 2026, et nous confirmons nos objectifs.

Je passe maintenant la parole à JCB pour entrer plus en détail dans l'activité.

**Jean-Christian Bergeron :** Merci, Marc. Bonjour à toutes et à tous. Comme l'a souligné Marc — et vous le voyez sur la diapositive — le T1 2026 affiche une dynamique solide, à la fois en volumes et en marges. Comme Marc vient de le dire, les volumes ont progressé de 12%, tandis que la marge brute a augmenté de 13%.

Tous les métiers ont contribué positivement, avec une mention particulière pour nos activités bitume. D'ailleurs, après une année 2025 solide, nos activités bitume continuent d'afficher d'excellentes performances, tant en volumes qu'en marges.

Quels sont les principaux moteurs de cette performance ? Tout d'abord, le GPL : + 5 % en volumes et + 9 % en marge brute.

L'activité a été soutenue en Europe sur l'ensemble des segments. Par segments, nous entendons le vrac et les bouteilles, notamment, avec la Suisse en tête, portée par une demande en vrac très robuste. La croissance a également repris au Portugal. Nous avons été un peu en difficulté au Portugal, mais la situation s'améliore désormais. Le GPL-carburant reste un moteur de croissance clé, en particulier en France et en Espagne.

En Afrique, la performance a été solide, en particulier en Afrique du Sud, où le segment des bouteilles a porté l'essentiel de la croissance sur le trimestre.

Concernant les carburants, comme vous le voyez : + 10 % en volumes, + 8 % en marge brute. Malgré une forte croissance des volumes, nous devons reconnaître que la marge brute a progressé à un rythme plus lent, reflétant une légère baisse de la marge unitaire. Cela s'explique principalement sur le mois de mars, au cours duquel la crise au Moyen-Orient et la montée des tensions internationales ont entraîné une pression continue sur les prix dans de nombreuses activités *retail* et, dans une certaine mesure, dans nos activités C&I (*Commercial & Industrial*).

Dans les Caraïbes, l'activité a été très dynamique, même si les marges ont été pénalisées par un effet de conversion euro-dollar défavorable auquel nous sommes désormais habitués. La performance du *retail* a été extrêmement solide en Afrique — notamment au Kenya — ainsi que dans les Caraïbes, avec Haïti et le Guyana, témoignant d'une demande très robuste.

Les segments *Commercial & Industrial* (C&I) ont également très bien performé, principalement portés par Haïti et le Kenya.

Enfin, l'activité aviation a été extrêmement forte dans les Caraïbes, en particulier à la Barbade et aux Bahamas, principalement en raison du pic de la saison touristique. Au Kenya, comme vous vous en souvenez, il s'agit d'un marché très concurrentiel et nous ne cherchons pas à tout prix à maintenir les volumes, car cela nous conduirait à des marges très faibles, voire parfois négatives. Nous attendons simplement la fin de ce cycle avant de nous réengager plus activement dans les différents appels d'offres.

Bitume. Nous avons beaucoup parlé du bitume : c'est de nouveau l'un des principaux faits marquants du premier trimestre 2026. Vous voyez des chiffres impressionnants : + 44 % en volumes, + 49% en marge brute. Les volumes de bitume ont progressé de 44 %, tirés à la fois par la montée en puissance de nos opérations en Europe. Vous vous souvenez que nous avons démarré nos activités à Anvers, en Belgique, le 1<sup>er</sup> janvier, et nous sommes désormais en bonne voie pour atteindre les objectifs que nous nous sommes fixés.

Nous poursuivons également notre expansion en Afrique, où les volumes ont progressé de 18 %. Le trimestre marque aussi le lancement de nos activités bitume en Europe, à Anvers, avec un démarrage très encourageant qui renforce notre confiance dans l'avenir du bitume en Europe.

En Afrique, la performance est restée forte, notamment au Nigeria, mais pas seulement : la plupart des pays ont contribué très positivement. L'Afrique du Sud, par exemple, s'est distinguée, portée par une capacité de stockage supplémentaire que nous avons mise en service à Durban. La croissance a également été soutenue par notre entrée en Libye l'an dernier et par l'augmentation de notre participation en Angola. Je vous le rappelle : nous sommes passés de 35% à 95% du capital en Angola.

La marge brute a augmenté significativement, comme je l'ai indiqué, de 49 % sur un an, avec une contribution de l'ensemble des pays et des marges unitaires demeurant à un niveau élevé tout au long du trimestre.

Un mot sur Support & Services : vous observez une légère baisse de 7 % du chiffre d'affaires. Ce n'est absolument pas un problème. Je dirais même que c'est plutôt positif, car cela montre que nous avons accru nos activités pour compte propre. Comme vous l'avez vu, nos volumes ont été très élevés ; nous avons donc privilégié l'exécution en interne et réduit un peu notre activité de trading habituelle. Rien de préoccupant.

Passons maintenant à Photosol. Là encore, de bonnes nouvelles : le portefeuille sécurisé a atteint 1,5 gigawatt, en hausse de 6 % par rapport à la fin de l'année dernière et de 32 % sur un an. Les revenus se sont élevés à 12 millions d'euros, contre 11 millions d'euros l'an dernier, soit une croissance de + 14 %. Cette progression est légèrement inférieure à la hausse des actifs en exploitation, principalement en raison d'effets de calendrier dans la mise en service de nouvelles centrales solaires.

Si nous passons aux perspectives 2026, comme vous le voyez, la performance du T1 2026 est pleinement en ligne avec les perspectives que nous vous avons communiquées lors de la publication des résultats annuels. Une fois encore, cela met en évidence les atouts de notre stratégie multi-pays et multi-produits, portée par une exécution opérationnelle solide et confirmant l'agilité du modèle de Rubis.

Malgré le contexte actuel au Moyen-Orient, qui n'a eu à ce stade aucun impact significatif sur nos activités, nous anticipons qu'en 2026 les Caraïbes resteront bien orientées, soutenues en particulier par la reprise en cours en Haïti, la poursuite d'une dynamique solide en Jamaïque, au Guyana et à la Barbade, ainsi que, comme je l'ai indiqué, la forte dynamique globale de l'aviation dans les Caraïbes.

En Afrique, l'activité *retail* devrait rester le principal moteur de performance, aux côtés du bitume et, de plus en plus, des lubrifiants. Nous constatons que les lubrifiants en Afrique apportent une contribution de plus en plus significative à nos résultats.

En Europe, nous avons évoqué le lancement de nos opérations bitume : cela a bien commencé et c'est encourageant. Le GPL performe également fortement, et l'électricité renouvelable poursuit son développement.

**Marc Jacquot** : Vous l'aurez compris à travers les propos de Jean-Christian : nous sommes confiants pour confirmer notre objectif d'EBITDA entre 740 millions d'euros et 790 millions d'euros, dans le cadre des hypothèses présentées sur les diapositives, à savoir un impact de l'hyperinflation inchangé par rapport à 2025 et un taux de change euro-dollar constant.

Nous vous remercions de votre attention et sommes prêts à répondre à vos questions.

## Questions / réponses

**Marc Jacquot :** Nous avons quelques questions. Première question d’Emmanuel Matot. y a-t-il de grands pays qui ont décidé de plafonner les prix des carburants, conduisant Rubis à vendre à perte ?

**Jean-Christian Bergeron :** Merci, Emmanuel. Globalement, nous n’avons pas, à ce stade, rencontré de situations difficiles en matière de plafonnement des prix. Il y a les pays habituels : le Kenya plafonne les prix, mais, une fois encore, cela n’a pas d’impact sur les marges car ce plafonnement se traduit simplement, par exemple, au Kenya, par des compensations que le gouvernement doit nous verser.

À terme, cela peut avoir un léger impact sur notre coût de financement, mais absolument pas sur la marge unitaire. D’ailleurs, ce n’est pas nécessairement un mauvais scénario : lorsqu’un mécanisme de plafonnement est en place, c’est moins douloureux pour les clients, donc la pression sur la demande est moindre. Je dirais que c’est à la fois positif et négatif. Positif car cela maintient une demande assez élevée, et un peu négatif car cela peut accroître notre coût de financement si les gouvernements ne versent pas les compensations à temps.

Nous avons le Kenya, et le Guyana dans une certaine mesure, mais nous sommes revenus à la normale désormais. Globalement, cela s’est plutôt bien passé. Une fois encore, il faut aussi comprendre que l’impact clé en termes de prix sera davantage en avril qu’en mars. Pourquoi ? Parce qu’il y a toujours un effet de décalage, et lorsque les prix internationaux sont élevés ou augmentent comme nous l’avons vu en mars, l’impact provient davantage des effets de stocks, en raison des formules de prix que nous avons. C’est donc davantage sur le mois d’avril.

Vous demandiez également comment s’est passé avril. Jusqu’ici, avril s’est plutôt bien déroulé. Nous avons subi davantage de pression sur les ventes, c’est certain, pour deux raisons, comme je l’ai indiqué : d’abord parce que les prix commencent à être un peu plus élevés, et aussi en raison des achats de précaution dont Marc a parlé. Évidemment, lorsque les cuves sont pleines, on achète un peu moins en avril. Rien de dramatique, mais il est probable que les volumes observés en mars soient un peu plus faibles en avril.

En termes de marge unitaire, à ce stade nous n’avons pas de difficulté significative. Attendons de voir : il est un peu tôt pour commenter avril, mais avril devrait logiquement être un peu en dessous de mars en termes de volumes et de marges.

**Marc Jacquot :** Emmanuel demande également comment interpréter les commentaires sur les opérations de M&A. Pouvez-vous confirmer que vous étudiez des opportunités d’acquisitions significatives ?

Comme indiqué précédemment, Emmanuel, le Groupe reste attentif à toute opportunité qui aurait du sens sur le plan stratégique et servirait l’intérêt économique des actionnaires. Vous savez que nous disposons du levier et de la capacité financière pour réaliser des acquisitions, et c’est notre objectif de continuer à nous développer.

Comme d’habitude, bien entendu, si une option potentielle que nous examinons — ou quoi que ce soit — devenait concrète, nous la partagerions avec vous, comme nous l’avons toujours fait.

Jean-Luc Romain, pourriez-vous nous donner des détails sur les volumes et la rentabilité en Haïti ? Comment cela se compare-t-il à ce que Rubis considérerait comme une situation normale en Haïti ?

**Jean-Christian Bergeron :** Merci, Jean-Luc. En Haïti, deux points doivent être mentionnés. Tout d'abord, on observe depuis quelques mois un rebond de la demande dans le pays. La situation s'est un peu améliorée. Elle n'est pas définitivement revenue à la normale. La situation sécuritaire, même si elle reste très difficile, est désormais mieux maîtrisée. Nous constatons que l'activité économique n'est pas revenue à la normale, mais s'améliore légèrement. Nous bénéficions de ce rebond en termes de demande. Nous bénéficions également du fait que nous avons mis en place une organisation logistique plus efficace. Nous avons acheté des barges aux États-Unis. Une barge est un grand navire sur lequel on peut charger des camions. Nous chargeons les camions à notre dépôt, nous mettons les camions sur les deux barges que nous avons, puis nous pouvons nous déplacer autour de l'île et approvisionner des zones plus sûres. Cela nous a beaucoup aidés à augmenter nos volumes. C'est la principale raison pour laquelle, aujourd'hui, Haïti est sur une bonne dynamique.

Vous avez vu que l'ONU est également déterminée à lutter contre les gangs qui déstabilisent le pays. Une force de répression a été mise en place. Déjà, je crois que 1 000 soldats du Tchad sont arrivés dans le pays, et d'autres doivent suivre. Il est question de 5 000 à 6 000 soldats qui devraient être déployés en Haïti afin d'améliorer la situation en matière de sécurité.

Nous restons assez confiants. Évidemment, nous suivons cela au jour le jour. Jusqu'ici, 2025 a été meilleur. Le premier trimestre 2026 est également meilleur, et nous sommes assez confiants dans la poursuite du redressement en Haïti. Les évolutions sont positives.

**Marc Jacquot :** Très bien. Jean-Luc, vous avez également une question sur le facteur de charge de Photosol au T1 : la production de 116 GWh au T1 impliquerait, en apparence, un facteur de charge faible.

En réalité, le facteur de charge en France cette année était identique à celui de l'année dernière à la même période. La différence que vous constatez s'explique par le fait que nous avons mis en service les nouvelles centrales à la fin du trimestre. Il n'est donc pas possible de calculer directement le facteur de charge. Je le répète, le facteur de charge était identique cette année à celui du premier trimestre de l'année dernière..

Une question d'Hubert Mathet le blocage de la route commerciale d'Ormuz a-t-il créé, pour Rubis, une activité dans le bitume pouvant être considérée comme un effet d'aubaine ? Si oui, lorsque la situation se normalisera, espérons-le, quelles sont les chances que Rubis puisse conserver ce gain opportuniste de part de marché ?

**Jean-Christian Bergeron :** Merci, Hubert. Bonjour. C'est une bonne question. Nous n'avons pas, à ce stade, d'effet d'aubaine significatif. Tout d'abord, nos produits proviennent de Méditerranée et ne transitent pas par Ormuz, ni par la région du Moyen-Orient. Nous sommes donc assez sereins sur la fiabilité de nos approvisionnements.

La bonne dynamique dont nous bénéficions est principalement portée par le besoin accru d'infrastructures en Afrique ; nous profitons donc d'un environnement globalement favorable. Pas d'effet d'aubaine significatif à capter. Un peu en Belgique, avec un effet stocks positif qui a permis à Rubis d'être compétitif sur ce marché très concurrentiel. Là encore, rien de significatif.

Nous ne prévoyons pas, si la situation revient à la normale, de mauvaise évolution. Une fois encore, il s'agit d'un modèle économique très solide et robuste. Nous disposons d'une chaîne d'approvisionnement — vous la connaissez — avec la propriété de nos navires et une intégration complète, une proximité avec nos clients, ainsi que nos dépôts. Tout est en place, et nous avons une forte expertise du bitume. C'est ce qui nous donne confiance dans la poursuite de la croissance de notre activité. C'est également la raison pour laquelle nous avons décidé de nous implanter en Europe, encore une fois un marché très concurrentiel, car nous estimons avoir les atouts pour gagner des parts de marché sur ce marché très concurrentiel, mais aussi extrêmement vaste.

Les résultats ne sont pas conjoncturels : ils sont clairement structurels. Nous sommes très satisfaits de notre activité bitume, et nous ferons tout notre possible pour continuer à la développer.

**Marc Jacquot :** Nous avons une autre question de Christophe Deschamps. Pourquoi le pipeline renouvelable diminue-t-il de 5 % au T1 par rapport à 2025 ?

Ici, on observe deux effets. Le premier est lié au passage de certains projets de la phase de développement au portefeuille sécurisé. Vous savez que le portefeuille sécurisé a augmenté de 32 % par rapport à l'an dernier. Cette baisse est donc une bonne nouvelle. Le deuxième effet vient de la PPE3. Comme évoqué l'an dernier, nos ambitions en France ont légèrement diminué. Nous avons décidé d'être plus sélectifs, plus exigeants dans les projets qui entrent dans le pipeline. Le rythme d'entrée de nouveaux projets dans le pipeline sera plus faible.

**Marc Jacquot :** Il semble que nous n'ayons plus de questions. Nous vous remercions de votre attention et n'hésitez pas à contacter Clémence Mignot-Dupeyrot ou moi-même si vous avez d'autres questions. Nos prochains événements sont notre Assemblée Générale le 10 juin. Nos résultats semestriels seront publiés le 8 septembre.

Nous avons également un roadshow gouvernance en cours. Vous pouvez télécharger la présentation sur notre site internet si vous souhaitez plus d'informations sur notre gouvernance.

Merci encore pour votre attention.

**Jean-Christian Bergeron :** Merci. Bonne journée.

[FIN DE LA TRANSCRIPTION]