Activité du T3 et des 9 mois

Mardi 3 novembre 2026

Avertissement

Cette transcription est issue 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.

Rubis – Activité du T3 et des 9 mois

Marc Jacquot : Bonjour, Mesdames et Messieurs. Merci de nous rejoindre pour la présentation de l'activité du T3 et des neuf premiers mois de 2026 de Rubis. Je suis Marc Jacquot, Gérant et Directeur Financier Groupe, et je suis accompagné aujourd'hui de Clémence Mignot-Dupeyrot, notre Directrice des Relations Investisseurs.

Le troisième trimestre a de nouveau enregistré une solide performance opérationnelle. Le point essentiel n'est pas une réussite isolée, mais le fait que les différentes activités du Groupe ont progressé ensemble.

Dans la Distribution d'énergies, la performance a été en ligne avec ce que nous avions anticipé. Le T3 a été marqué par une forte croissance des volumes, le bitume étant soutenu par la croissance organique en Afrique et l'entrée sur les marchés européens.

Dans le GPL et les carburants, les volumes se sont normalisés après un premier semestre solide. Cette évolution reflète une demande un peu moins soutenue, comme nous l'avions annoncé pour le second semestre, en raison du niveau élevé des prix. Il convient de noter que les marges unitaires des carburants en Afrique de l'Est ont augmenté, contribuant à la qualité de la performance du trimestre.

Dans les Énergies renouvelables, Photosol a franchi une nouvelle étape importante. Le Groupe a réalisé un premier *farm-down* d'un actif solaire emblématique, avec l'acquisition par la Banque des Territoires d'une participation de 49 % dans le parc solaire de Creil. Cette opération constitue une validation importante de la qualité des actifs et du modèle de développement de Photosol et illustre notre volonté de recycler le capital investi lorsque l'opportunité se présente.

Dans leur ensemble, la performance depuis le début de l'année et notre appréciation actuelle du reste de l'exercice nous permettent de réaffirmer notre guidance d'EBITDA 2026 comprise entre 775 et 825 millions d'euros.

Permettez-moi maintenant de revenir brièvement sur un autre événement récent, qui constitue une étape importante dans l'évolution de Rubis : le projet de transformation en Société Anonyme dotée d'un Directoire et d'un Conseil de Surveillance. Il s'agit d'une nouvelle étape dans la transition managériale engagée par les fondateurs, autour d'une équipe de direction expérimentée qui connaît bien le Groupe et partage sa culture entrepreneuriale.

Le passage à une structure juridique simplifiée et plus largement comprise devrait améliorer la lisibilité du Groupe ainsi que son attractivité sur les marchés financiers et lui apporter une flexibilité stratégique et financière accrue pour son développement futur.

La réalisation du projet de transformation reste soumise à l'obtention d'une décision de dérogation à une offre publique de retrait rendue par l'AMF, purgée de tout recours, ainsi qu'à l'approbation des actionnaires lors de l'Assemblée Générale qui devrait se tenir le 9 décembre.

Passons maintenant aux indicateurs du T3.

Avant d'entrer dans le détail, cette slide présente une synthèse de la performance de notre activité Retail & Marketing par produit. Vous pouvez constater que nos volumes globaux au troisième trimestre ont augmenté de 7 % par rapport à l'année dernière. Hors nouvelle activité de bitume en Europe, la croissance organique des volumes est restée soutenue à 2,5 %, portée

par les carburants et le bitume en Afrique, même après notre solide premier semestre. Les marges unitaires globales ont progressé de 3 % et, hors bitume en Europe, de 6 %.

Je laisse maintenant Clémence vous présenter les principaux facteurs opérationnels à l'origine de ces chiffres.

Clémence Mignot-Dupeyrot : Merci, Marc, et bonjour à tous. Je vais maintenant revenir sur les moteurs opérationnels du trimestre, en commençant par le GPL.

Les volumes de GPL sont restés globalement stables au T3, tandis que la marge brute a légèrement augmenté, mais la situation commerciale sous-jacente était plus contrastée. Le GPL carburant est resté dynamique en France et en Espagne. En Afrique du Sud, la croissance des ventes en bouteilles et aux clients de petit et moyen vrac a été soutenue par de nouveaux contrats et des conversions de clients au GPL.

Le Maroc a également bénéficié de ventes industrielles supplémentaires, notamment aux producteurs de céramique. Ces évolutions ont compensé des volumes de vrac moins soutenus et une activité plus modérée sur certains marchés européens.

Concernant les carburants, les volumes ont progressé de 2 %, tandis que la marge brute a augmenté de 13 %. Le réseau de stations-service et l'aviation Caraïbes ont été les principaux contributeurs à cette croissance de la marge, avec toutefois des moteurs différents : une amélioration du cadre tarifaire et de la dynamique commerciale du réseau en Afrique de l'Est, ainsi que des marges unitaires plus élevées dans l'aviation, notamment grâce à des décalages tarifaires favorables dans les Caraïbes. Il est donc important de distinguer le développement sous-jacent de l'activité des effets de décalage dans le temps qui ont également soutenu le trimestre.

En Corse, le plafonnement des prix des carburants pratiqué par notre principal concurrent a continué d'exercer une pression significative sur les volumes et les marges du réseau. La hausse des ventes aux clients professionnels et des livraisons destinées à la production d'électricité a partiellement compensé cette évolution, sans toutefois supprimer la pression sur le réseau de stations-service.

Dans les activités commerciales et industrielles (C&I), la croissance a été portée par Haïti et le Suriname. L'aviation illustre une dynamique différente. Les volumes sont restés globalement stables, mais la marge brute a nettement augmenté, grâce à un trafic soutenu dans les Caraïbes et à une forte contribution de Sainte-Lucie et de la Barbade. À l'inverse, le Kenya est resté sous pression, avec de faibles volumes en raison d'une concurrence intense.

Passons maintenant aux lubrifiants, qui représentent toujours une part limitée de l'activité carburants, mais illustrent bien la manière dont nous développons nos activités à plus forte valeur ajoutée en complément de notre cœur de métier dans les carburants. La croissance a été portée par le Kenya, avec le soutien de l'Ouganda et de l'Éthiopie, en s'appuyant sur notre accord de distribution avec Castrol. Plus largement, cela témoigne de l'élargissement continu de notre clientèle et de notre offre de produits premium.

Enfin, le bitume a enregistré un nouveau trimestre solide, avec une hausse des volumes de 15 % en Afrique, indépendamment de la contribution de la montée en puissance de l'activité européenne. L'Afrique du Sud a été un moteur majeur, notamment à Durban, où septembre a enregistré notre deuxième meilleur volume mensuel de ventes, malgré certaines contraintes d'approvisionnement.

Le Gabon a continué de bénéficier de grands programmes routiers, et le Cameroun a approvisionné plusieurs chantiers routiers pendant la saison des pluies. La situation a été plus difficile au Nigeria. Les précipitations, les retards de paiement aux entreprises de travaux et la concurrence ont pesé sur la demande en juillet et en août, avant un rebond des volumes en septembre. Cela souligne une caractéristique importante de cette activité : les besoins en infrastructures soutiennent la demande, mais les livraisons restent sensibles aux conditions météorologiques, aux financements et au calendrier des projets.

En Europe, la dynamique est différente. Elle relève principalement d'une montée en puissance de l'activité plutôt que du cycle des infrastructures. La plateforme d'Europe du Nord-Ouest a poursuivi son développement conformément au plan, soutenue par l'augmentation des exportations et l'élargissement de la clientèle. Cette activité apporte des volumes significatifs, tandis que les marges se développeront progressivement à mesure que la plateforme atteindra une taille suffisante.

Dans l'ensemble, le T3 illustre une nouvelle fois les avantages du portefeuille diversifié de Rubis. Les trois activités de distribution ont contribué grâce à des leviers opérationnels différents, mais avec la même discipline en matière de marge et d'exécution.

Passons maintenant aux Énergies renouvelables. Photosol a franchi une nouvelle étape importante au cours du trimestre, avec un premier *farm-down* d'un actif solaire emblématique. La Banque des Territoires a acquis une participation de 49 % dans le parc solaire de Creil, deuxième plus grand parc solaire de France, d'une capacité de 200 mégawatts. La portée stratégique de cette opération va au-delà de la transaction elle-même. Elle valide la qualité de l'actif, démontre l'attractivité du portefeuille de Photosol pour un partenaire institutionnel de long terme et illustre la capacité du Groupe à matérialiser de la valeur et à recycler le capital tout en conservant une exposition opérationnelle.

Le développement opérationnel s'est également poursuivi. Les actifs en exploitation ont atteint 805 mégawatts, en hausse de 27 % sur un an, et la production d'électricité a augmenté de 45 %. Le portefeuille sécurisé s'établit à 1,5 gigawatt, en hausse de 20 % par rapport à septembre 2025. Le pipeline est légèrement inférieur à celui de l'année précédente, mais cette évolution doit être analysée dans le contexte d'une gestion active du portefeuille et de la progression des projets dans leur cycle de développement.

La priorité reste la qualité, l'avancement dans l'obtention des autorisations et la rentabilité économique, plutôt que la maximisation du volume affiché du pipeline. La diversification internationale progresse également, avec désormais plus de 100 mégawatts sécurisés en Italie. Cela élargit la plateforme tout en maintenant une approche disciplinée du risque de développement.

Aux côtés de Photosol, Rubis Énergie continue de développer des solutions renouvelables répondant aux besoins des clients en Afrique et dans les Caraïbes, notamment des installations solaires pour les clients commerciaux et industriels (C&I). Cette activité est complémentaire du modèle de centrales solaires à grande échelle de Photosol. Elle s'appuie sur notre implantation locale et nos relations clients existantes pour répondre aux besoins croissants d'électrification avec des solutions sur mesure.

Je rends maintenant la parole à Marc pour les perspectives et la guidance.

Marc Jacquot : Merci, Clémence. Nos perspectives pour le reste de l'année restent cohérentes avec ce qui a été communiqué lors des résultats semestriels. Dans les Caraïbes, nous anticipons

que la poursuite de la reprise en Haïti, l'activité touristique et le développement des économies du Guyana et du Suriname soutiendraient la performance.

En Afrique, les conditions de marché ont continué de s'améliorer. Les marges du réseau de stations-service bénéficient des mesures prises en Afrique de l'Est, et la demande de bitume reste soutenue dans la plupart des zones géographiques. Dans le même temps, nous restons prudents concernant le Nigeria, où la demande peut être affectée par le calendrier des projets et l'environnement local.

En Europe, la plateforme de bitume d'Europe du Nord-Ouest devrait poursuivre sa montée en puissance avec des volumes soutenus, mais un profil de marge qui se renforcera progressivement à mesure que l'activité atteindra une taille suffisante. La croissance du GPL devrait rester plus modérée sur les marchés matures, tandis que le développement de la production d'électricité renouvelable se poursuit.

Ces hypothèses se veulent équilibrées. Nous ne nous contentons pas d'extrapoler au quatrième trimestre les éléments les plus favorables du T3. Notre guidance reflète l'avance acquise au cours des neuf premiers mois, ainsi qu'une appréciation prudente de la demande, du calendrier des projets et des conditions de marché pour le reste de l'année. Nous réaffirmons donc notre guidance d'EBITDA 2026 comprise entre 775 et 825 millions d'euros, sur la base d'un taux de change euro/dollar constant de 1,13 et d'un impact de l'hyperinflation au titre d'IAS 29 inchangé par rapport à 2025.

Cela conclut notre présentation. Nous vous remercions de votre attention. Clémence et moi sommes maintenant prêts à répondre à vos questions.

Questions et réponses

Clémence Mignot-Dupeyrot : Nous avons une première question d'Auguste Deryckx, de Kepler Cheuvreux, qui demande : qu'est-ce qui vous a empêchés de relever davantage votre guidance pour l'ensemble de l'année 2026, alors que la marge brute de l'activité Retail & Marketing a augmenté de 14 % sur les neuf premiers mois de 2026 ?

Marc Jacquot : Auguste, la fourchette actuelle a été relevée lors des résultats semestriels et intègre déjà la solide performance du premier semestre. Cette solide performance réalisée sur les neuf premiers mois, ainsi que la poursuite d'une dynamique positive dans plusieurs de nos activités, nous donnent un degré de confiance élevé à l'approche de la fin de l'année. Tout en restant attentifs à la volatilité des marchés, nous sommes très confiants dans nos perspectives pour l'ensemble de l'exercice et nous réaffirmons cette guidance.

Clémence Mignot-Dupeyrot : Nous avons maintenant trois questions sur le bitume, dont une d'Auguste : concernant le bitume, comment la rentabilité de la nouvelle plateforme européenne se compare-t-elle à celle de vos activités africaines ? Quand pourrait-elle atteindre des niveaux de rentabilité comparables ? Cela rejoint également la question d'Emmanuel Matot, d'ODDO, qui demande : dans le bitume, pourquoi existe-t-il un écart aussi important entre la croissance des volumes et celle de la marge brute au T3 ?

Une dernière question de Mourad Lahmidi, de BNP Paribas, qui demande également davantage de précisions sur la plateforme de bitume d'Europe du Nord-Ouest : quelle est la nature de

l'activité ? Quel est le niveau des volumes par rapport aux volumes de bitume du Groupe ? Quand prévoyez-vous que la plateforme atteigne sa maturité ? Existe-t-il une différence de prix du bitume entre l'Europe et les autres régions ? Toutes ces questions peuvent être traitées ensemble.

Marc Jacquot : Concernant l'activité bitume, le marché européen est assez différent du marché africain, car il s'agit véritablement d'un marché fondé sur les volumes. À titre d'exemple, lorsque l'on regarde les chiffres cumulés depuis le début de l'année en Europe, les marges unitaires s'élèvent à 60 euros par tonne en Europe, tandis qu'en Afrique, nous sommes à plus de 150 euros par tonne. Cela explique la différence entre les deux marchés.

En Europe, nous misons sur la croissance des volumes et cherchons à atteindre des volumes élevés sur un marché où nous sommes challengers. En Afrique, c'est l'inverse : nous sommes sur des marchés à très fortes marges, où nous détenons des parts de marché très importantes. Cela explique l'écart et le fait que les marges unitaires diminuent dans le bitume.

Opérateur : La prochaine question vient de Jean-Luc Romain, de CIC CIB.

Clémence Mignot-Dupeyrot : Vous aviez également posé une question par écrit, par laquelle nous pouvons commencer : quelle sera la contribution du *farm-down* de Creil au ROCE de Photosol en 2026 ? Cela rejoint également d'autres questions sur le *farm-down* et les ambitions de Rubis.

Jean-Luc Romain (CIC CIB) : La première question portait en fait sur le montant investi, puis sur l'amélioration de la rentabilité que cela représente.

Marc Jacquot : Jean-Luc, concernant Creil, nous avons communiqué publiquement sur l'investissement. Il représente 150 millions d'euros de CAPEX. C'est un projet de très grande ampleur. Concernant l'impact sur les états financiers, gardez à l'esprit que Photosol conserve le contrôle du parc solaire de Creil, qui reste donc consolidé par intégration globale dans les états financiers de Rubis. L'opération génère une entrée de trésorerie et accroît la part des intérêts minoritaires dans les actifs, sans modifier le périmètre de consolidation.

Concrètement, aucune plus-value liée à cette opération ne viendra affecter les états financiers. L'effet sera neutre.

L'important ici est de constater que nous recyclons notre capital : nous envoyons ainsi un signal, et l'opération de Creil le démontre. À l'avenir, nous continuerons d'examiner les opportunités au cas par cas, lorsque les actifs ou portefeuilles d'actifs auront atteint une masse critique suffisante et si les conditions de marché sont attractives. Là encore, aucun impact sur notre compte de résultat, mais un effet au niveau des intérêts minoritaires.

Clémence Mignot-Dupeyrot : M. Clement Schole demandait quand les documents relatifs à l'Assemblée Générale du 9 décembre seraient disponibles. La réponse est qu'ils seront publiés demain.

Marc Jacquot : Nous avons également une question sur les raisons de ce niveau de dilution. Là encore, la compensation proposée repose sur l'évaluation indépendante des droits financiers et politiques auxquels renoncent les associés commandités, qui sera détaillée et expliquée dans le rapport publié demain.

Clémence Mignot-Dupeyrot : Une autre question de Nicolas Royot, de Portzamparc, concerne la hausse de la marge unitaire dans l'aviation. Nicolas, l'activité aviation a été très soutenue

dans les Caraïbes au T3. Cela tient à la fois à la période des vacances et à l'augmentation des rotations de différentes compagnies aériennes qui ont modifié leurs destinations et les aéroports desservis. Nous avons également quelque peu bénéficié du niveau plus faible du dollar américain dans l'activité aviation. Dans l'ensemble, le T3 a été un trimestre très solide pour l'aviation.

Marc Jacquot : Il semble que nous n'ayons plus de questions. Nous vous remercions de votre attention. Clémence et moi restons disponibles si vous avez des questions complémentaires. Nous serons heureux de vous retrouver lors de notre Assemblée Générale du 9 décembre. Merci.

Clémence Mignot-Dupeyrot : Merci à tous.

[FIN DE LA TRANSCRIPTION]