

# L'ESSENTIEL DE RUBIS

DISTRIBUTEUR D'ÉNERGIES

Janvier 2023



# SOMMAIRE

---



RUBIS EN BREF

PRÉSENTATION DU GROUPE

ACTIVITÉS

DÉMARCHE RSE

*INVESTMENT CASE*

ANNEXES

- Performance financière depuis 2015 (S1 2022 inclus)
- Activité distribution par région
- Photosol
- Glossaire

CONTACTS & CALENDRIER FINANCIER

# RUBIS EN BREF

## DISTRIBUER L'ÉNERGIE DU QUOTIDIEN

Rubis est spécialisé dans la distribution de carburants, de gaz liquéfiés et de bitumes, maîtrisant l'ensemble de la chaîne de distribution, de l'approvisionnement jusqu'à l'utilisateur final

### UNE ENTREPRISE INTERNATIONALE



**2,5 Md€<sup>(1)</sup>**

Capitalisation boursière,  
90 % de flottant



**41<sup>(2)</sup>** pays

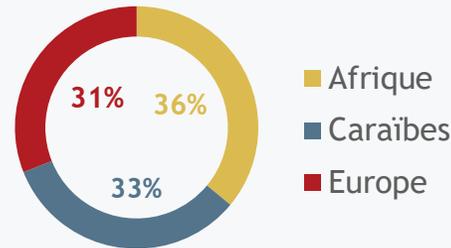
dans 3 zones géographiques



**≈ 4 300<sup>(2)</sup>** collaborateurs,  
plus de 50 nationalités

### UN BUSINESS MODEL RÉSILIENT

Répartition équilibrée  
de la marge brute



**Forte génération de cash-flow**  
conversion FCF\* > 100 % (2011-2021)



**Solide track-record combinant**  
croissance organique et externe  
TCAC\* du BPA\* de 9 % sur 10 ans  
ROCE\* > 12 %

### NOTRE VALEUR AJOUTÉE



#### CONTRIBUTION AU DÉVELOPPEMENT LOCAL

- 98 %<sup>(2)</sup> de collaborateurs employés localement
- Un accès fiable à l'énergie du quotidien
- Développement des infrastructures routières



#### CLIMAT

- Le GPL comme énergie de transition en Afrique
- Promotion des énergies moins carbonées (gaz liquéfiés, biocarburants, etc.)
- Partenariat industriel avec Hydrogène de France (HDF Energy) et entrée dans l'énergie photovoltaïque en France avec l'acquisition de Photosol
- Opérateur responsable : 30 % réduction des émissions de CO2 d'ici 2030<sup>(3)</sup>



#### ACTIONNARIAT

- « Dividend aristocrat »<sup>(4)</sup>
- TCAC\* du DPA\* de 8 % sur 10 ans

# PRÉSENTATION DU GROUPE

---



# L'ADN DE RUBIS

## UNE VISION À LONG TERME

### POSITIONNEMENT STRATÉGIQUE

- Opérateur local privilégiant les marchés de niches et bénéficiant de positions de leader sur ses marchés (parmi les 3 premiers acteurs, parts de marché allant jusqu'à 80 %)
- Fortes barrières à l'entrée : réglementation/besoins importants en capitaux
- Contrôle total de la chaîne de distribution depuis l'approvisionnement jusqu'à la livraison du produit au client final

### ORGANISATION

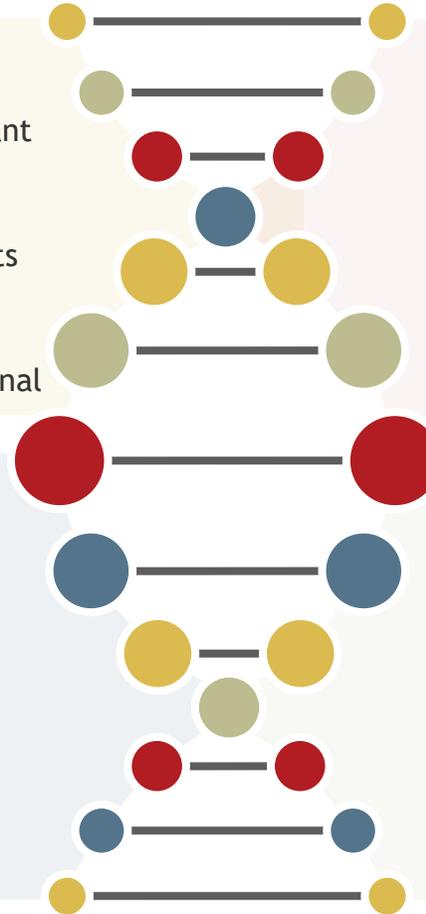
- Organisation décentralisée avec des managers locaux engagés et responsables : prise de décisions rapides
- Proximité clients + investissements adaptés aux besoins locaux = gains d'efficacité et gains de parts de marché
- Société en Commandite par Actions (SCA) : les associés commandités sont indéfiniment responsables des dettes de la Société sur leurs biens personnels

### FINANCE

- Forte génération de cash-flow
- Bilan solide
- Croissance et distribution significatives du dividende
- Modèle économique *cost-plus* : marge unitaire stable

### CARACTÉRISTIQUES DU MODÈLE ÉCONOMIQUE

- Faible exposition au cycle économique : activité résiliente offrant une bonne visibilité
- Peu exposé aux évolutions technologiques et où la qualité du service est un facteur clé de différenciation
- Fragmentation des risques : présence multi-locale et multi-segments
- Potentiel de croissance par acquisitions à l'échelle mondiale



# UN MODÈLE BASÉ SUR LA CROISSANCE EXTERNE ET VALORISANT LES ACTIONNAIRES

## FORTE GÉNÉRATION DE CASH-FLOW

Flux de trésorerie d'exploitation : 400 M€ par an sur la période 2015-2021

- Pour accompagner la CROISSANCE
  - Croissance organique ( $\approx 70$  M€ d'investissements liés au développement des capacités) et qualité des infrastructures ( $\approx 130$  M€ d'investissements en maintenance/adaptation)
  - Croissance externe et diversification dans les énergies renouvelables
- Pour générer de la valeur pour les ACTIONNAIRES
  - Politique de croissance continue du dividende avec un taux de distribution  $> 60\%$

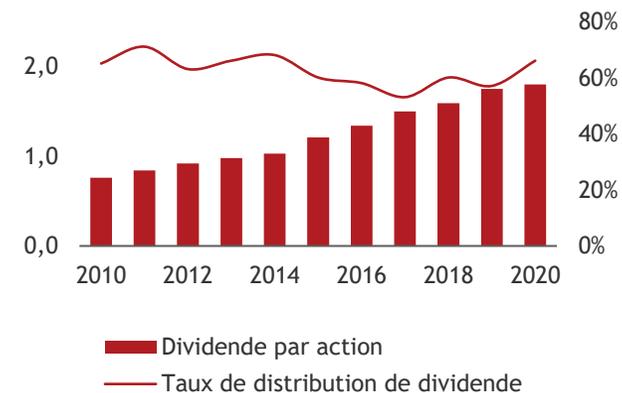
## Croissance externe

$> 2$  Md€ d'investissement cumulé sur les 10 dernières années

- La croissance externe génère 2/3 des résultats du Groupe
- Critères stratégiques et discipline financière stricte
  - Distribution: segments de niches, infrastructures détenues en propriété créent barrières à l'entrée
  - Diversification dans les énergies renouvelables : bolt-on acquisitions complétant l'expertise de Photosol et l'offre de produits/services

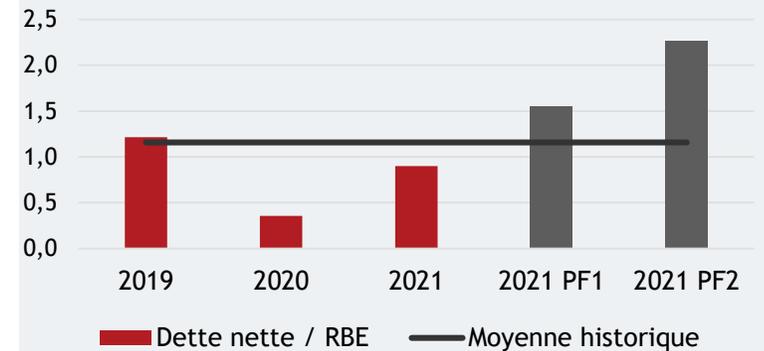
## Politique de croissance du dividende

TCAC\* du DPA\* de 8% sur les 10 dernières années



## BILAN SOLIDE

- Dette nette senior/RBE  $< 2x$ 
  - Le financement dans les renouvelables se fera par le biais d'entités dédiées (endettement sans recours)
- Dette nette/RBE  $< 3.5x$



2021 PF1 - dette nette senior/RBE avec Photosol  
2021 PF2 - dette nette totale/RBE avec Photosol

# UNE VISION À LONG TERME

## RÉDUCTION DES FACTEURS DE RISQUES

### STABILITÉ FINANCIÈRE

- Écarts de change
  - Exposition aux écarts de change équilibrée sur le résultat net : 44 % en USD, 35 % en euros et 21 % sur les autres devises
  - Transparence des prix des matières premières en USD et capacité à les répercuter sur le client final
- Volatilité du prix des produits pétroliers
  - Modèle économique *cost-plus*
  - Les marchés réglementés représentent ≈ 40 % des volumes distribués et ≈ 30 % de la marge brute

### ÉTHIQUE & CONFORMITÉ

#### ● Adhésion au Pacte mondial des Nations Unies

Rubis adhère au Pacte mondial des Nations Unies et réaffirme ainsi son attachement aux principes relatifs à la **protection des droits humains et de l'environnement, au respect des normes internationales du travail et à la lutte contre la corruption**

#### ● Corruption & fraude

- Programme important de prévention de la corruption au niveau des filiales conforme aux meilleurs standards internationaux (dont la loi Sapin 2 en France)
- Un Référent Conformité dans chaque filiale (35 au total)
- *Rubis Integrity Line* : dispositif interne d'alerte éthique

### RÉDUCTION DE L'EMPREINTE CARBONE

- Le GPL représente ≈ 45 % du marge brute de la branche distribution
  - Énergie de transition à faible émission de carbone
  - Énergie plus propre pour cuisiner en remplacement du bois ou du charbon utilisés en Afrique
  - En remplacement du fioul lourd
- Investissements dans les énergies renouvelables
  - **Acquisition de Photosol** <sup>(1)</sup> avec la création d'une branche Énergies Renouvelables
  - HDF Energy et opportunités de production d'électricité verte à base d'hydrogène
  - Énergies alternatives : biodiesel (HVO), GPLc (carburant automobile), hydrogène
- Optimisation de nos opérations pour réduire nos émissions de CO<sub>2</sub> de 30 % d'ici 2030 vs 2019 <sup>(2)</sup>
  - Navires : optimisation des itinéraires, signature de la *Sea Cargo Charter*, utilisation de biocarburants
  - Raffinerie : remplacement des fours
  - Stations-service : éclairage LED, panneaux photovoltaïques



**1990**

Création de la Société



**1995**

Introduction en bourse  
Euronext Paris - indice SBF 120



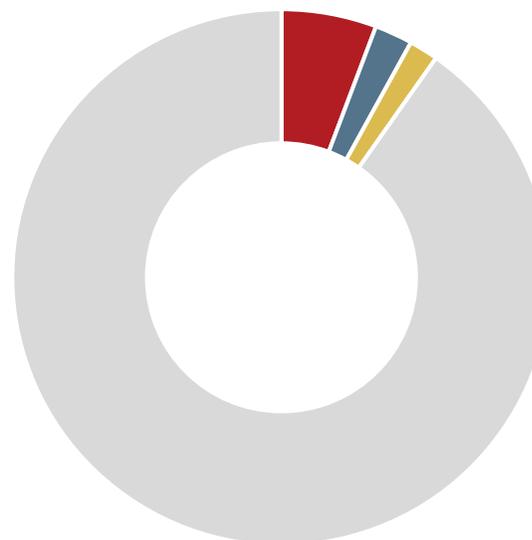
**2022**

Capitalisation boursière : 2,5 Md€<sup>(1)</sup>

## PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES

- Société en Commandite par Actions (SCA)
- Les associés commandités sont responsables indéfiniment des dettes de la Société sur leurs biens personnels
- Forme juridique (SCA) qui implique une vision stratégique à long terme
- Versement du dividende : alignement de l'intérêt de l'ensemble des actionnaires avec celui des associés commandités (*high-water mark*)

## RÉPARTITION DU CAPITAL AU 30/06/2022



- 5,72 % Groupe Industriel Marcel Dassault
- 2,28 % Associés commandités et Gérants
- 1,75 % FCP Rubis Avenir
- 90,25 % Flottant :
  - 7,26 % BlackRock, Inc.<sup>(2&3)</sup>
  - 5,51 % Tweedy, Browne Company LLC <sup>(2&3)</sup>
  - 5,40 % Mitsubishi UFJ Financial Group, Inc.<sup>(3)</sup>

(1) Capitalisation boursière au 30/12/2022.

(2) À la connaissance de la société, Tweedy, Browne Company LLC détenait 4,98 % du capital au 14/09/2022 et BlackRock détenait 7,26 % du capital au 23/09/2022 (sur la base des déclarations de franchissement de seuil reçues).

(3) À la connaissance de la société, sur la base des informations fournies par S&P Global (identification actionnariale - juin 2022).

# ACTIVITÉS

---



# BRANCHES D'ACTIVITÉ ET JOINT-VENTURE STRATÉGIE

## DISTRIBUTION - SUPPORT & SERVICES



### FOCALISÉ SUR LA POURSUITE DE SON DÉVELOPPEMENT, LA QUALITÉ OPÉRATIONNELLE ET LA DÉCARBONATION

- Distribution d'énergies et de bitume : B2C and B2B
  - LPG - Europe : solutions moins carbonées dans les zones rurales ; Afrique/Caraïbes : énergies plus propres
  - Stations-service : soutenir le développement croissant de la mobilité en Afrique et dans les Caraïbes
  - Bitume : infrastructures routières en Afrique



DE L'APPROVISIONNEMENT JUSQU'AU CLIENT FINAL  
Afrique, Caraïbes, Europe

## ÉNERGIES RENOUVELABLES



### ACTEUR DE LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

- Électricité renouvelable
  - De 330 MW de capacité opérationnelle au S1 2022 à 2,5 GW en 2030



RUBIS RENOUVELABLES  
France (Photosol), Caraïbes (HDF Energy)

## JV<sup>(1)</sup> RUBIS TERMINAL



### DÉVELOPPEMENT ET OPTIMISATION DU PORTEFEUILLE CLIENT

- Segment du *non-fuel* > 55 % du total des recettes stockage - biocarburants, produits chimiques et agroalimentaires



JOINT-VENTURE  
France, Belgique,  
Espagne, Pays-Bas

# DISTRIBUTION (70 % DU ROC) VOLUME ANNUEL EN DISTRIBUTION FINALE DE 5 MILLIONS DE M<sup>3</sup>

La branche distribution de Rubis Énergie est spécialisée dans *la distribution d'énergies et de bitumes dans 39 pays*

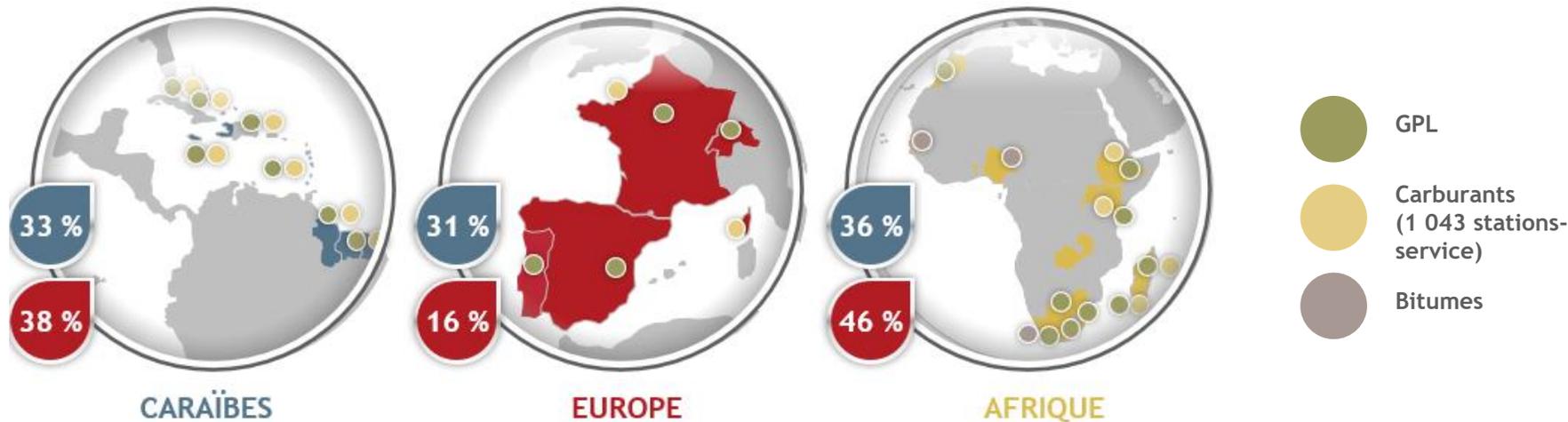
## UNE SOLIDE POSITION DE MARCHÉ

- Contrôle global de la chaîne de production, de l'approvisionnement jusqu'au client final grâce aux infrastructures détenues par Rubis
- Leader sur des marchés de niches (géographiques, produits) répondant à la demande locale et répartition équilibrée entre les différentes régions



## RÉSILIENCE

- Répond aux besoins essentiels du consommateur avec une faible exposition au cycle économique
- **Modèle économique *cost-plus*** permettant de garantir la stabilité des marges



## CHIFFRES CLÉS 2021



# DISTRIBUTION (70 % DU ROC) UN MODÈLE RÉSILIENT & POTENTIEL DE CROISSANCE



La branche Distribution de Rubis Énergie est spécialisée dans *la distribution d'énergie et de bitume dans 39 pays*

## INDICATEURS CLÉS DE PERFORMANCE

- **Volumes** : indicateur clé de la croissance organique et externe. Le **chiffre d'affaires** est un indicateur non pertinent compte tenu de la volatilité des prix des produits pétroliers sans impact sur les marges à moyen et à long terme

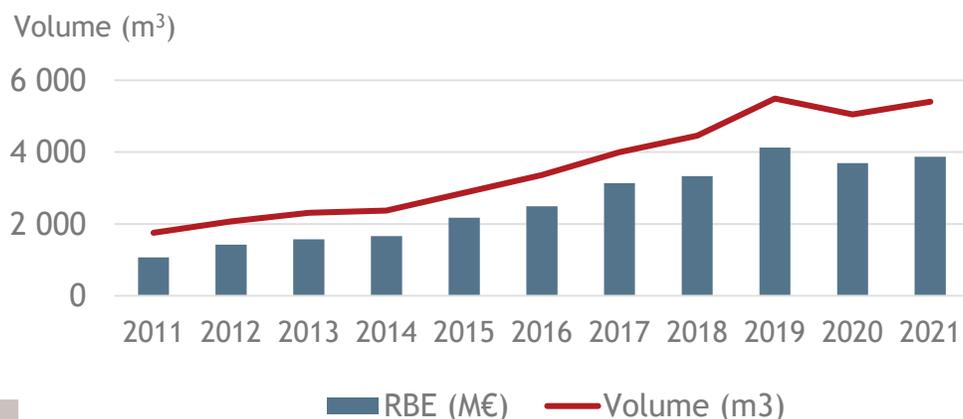
- **Marge unitaire à périmètre constant** : souligne les performances du Groupe hors fusions et acquisitions
- **Marge brute = volumes x bénéfice unitaire** : indicateur clé du résultat

- **Fonds de roulement stable sur le long terme**, mais impacté à court terme par le prix des produits pétroliers

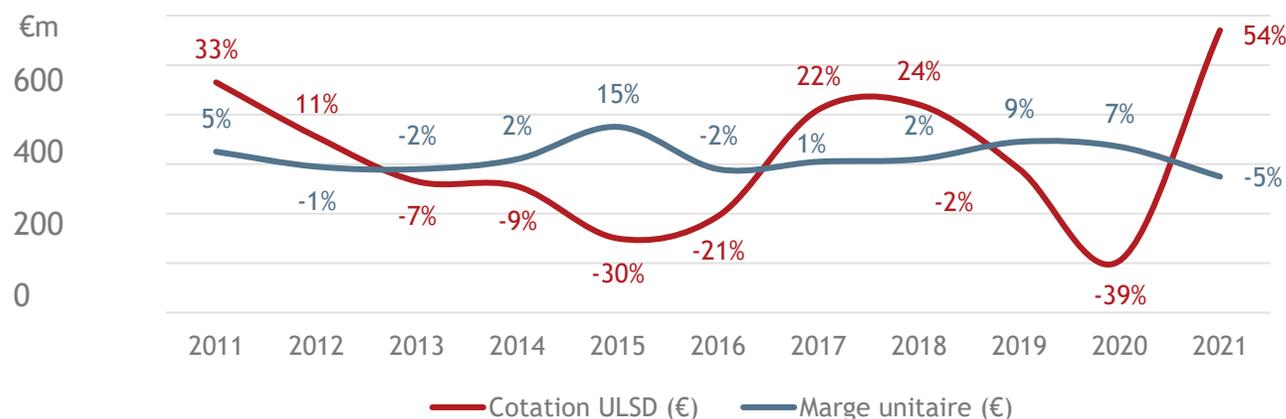
5 M m<sup>3</sup>

Volumes annuels B2C et B2B

TCAC\* > 10 % sur 10 ans



Une marge peu exposée à la volatilité des prix



\* Voir glossaire page 49.

# SUPPORT & SERVICES (30 % DU ROC)



## NÉGOCE/APPROVISIONNEMENT ET SHIPPING

- Segments de niches :
  - Bitume en Afrique
  - Carburants principalement dans la région Caraïbes
- 6 bateaux en pleine propriété et 9 en *time-charter*



## LOGISTIQUE ET RAFFINERIE

- Raffinerie SARA (détenue à 71 % par Rubis Énergie)
  - Fournisseur exclusif de la Guyane, de la Guadeloupe et de la Martinique
  - Marché réglementé (9 % de rentabilité sur fonds propres)
- Stockage et *pipes* à Madagascar

## CHIFFRES CLÉS 2021

RBE  
165 M€

ROC  
123 M€

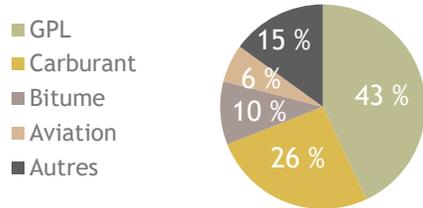
Cash flow  
155 M€

Capex  
46 M€

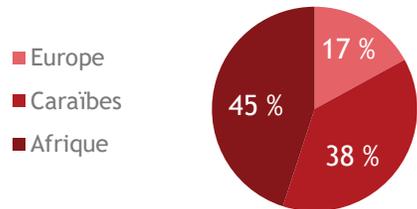
# DISTRIBUTION ET SUPPORT & SERVICES

## CONTRÔLE DES INFRASTRUCTURES & DIVERSIFICATION LOGISTIQUE

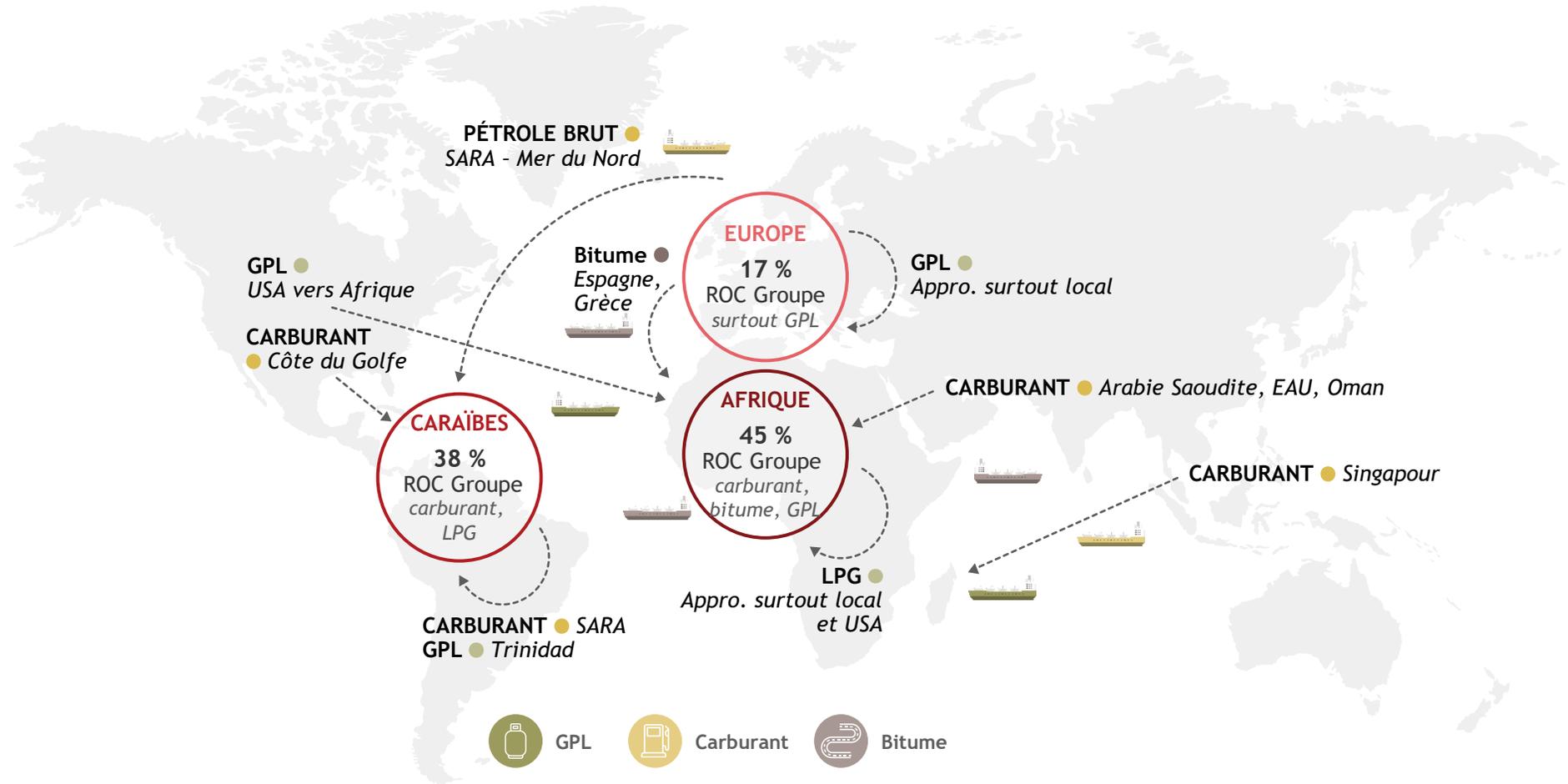
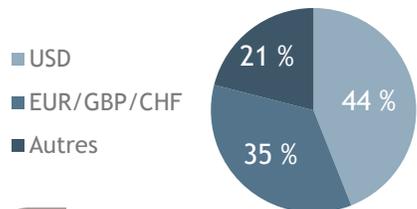
### Marge brute par produit (1)



### ROC par région



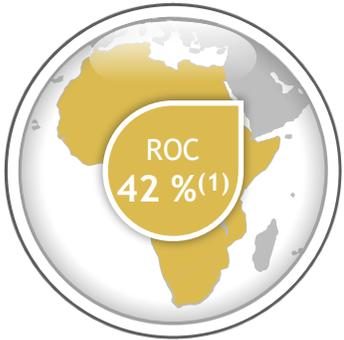
### Résultat net par devise



(1) Marge brute par produit seulement pour la branche Distribution.

# DISTRIBUTION ET SUPPORT & SERVICES

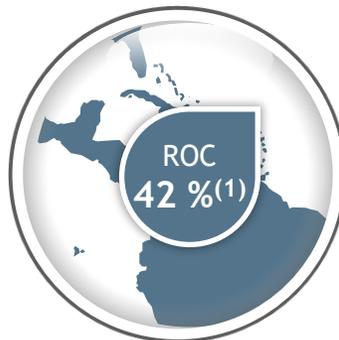
## UNE DIVERSIFICATION GÉOGRAPHIQUE OFFRANT DIFFÉRENTES OPPORTUNITÉS



### AFRIQUE

*Marché en développement avec une importante croissance de la population et de la consommation énergétique par habitant*

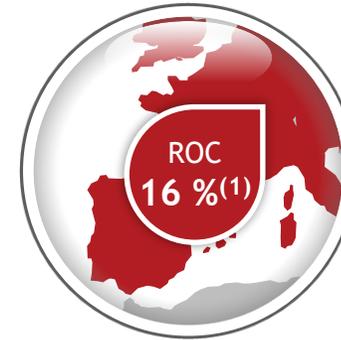
- **GPL** : de bonnes perspectives comme énergie de transition conjuguées à une demande en hausse
- **Bitume** : segment porté par le développement des infrastructures routières
- **Produits blancs** : plan d'optimisation en Afrique de l'Est, croissance de la consommation énergétique par habitant et reprise des volumes post-Covid



### CARAÏBES

*Marchés fragmentés avec de fortes disparités*

- **Stations-service** : bonne image de marque largement reconnue dans les îles
- **Reprise** des volumes post-Covid et anticipation d'une stabilisation à Haïti
- Développement en **zone périphérique, autour des Caraïbes**



### EUROPE

*Marché mature où Rubis distribue principalement du GPL (> 90 % du ROC de la zone)*

- **Gains de parts de marché** grâce à une approche axée sur les besoins client
- **Innovation** avec de nouveaux produits/ applications :
  - HVO (biocarburant)
  - GPLc (carburant automobile)
  - GPL comme substitut au fioul lourd

# CRÉATION D'UNE BRANCHE ÉNERGIES RENOUVELABLES

## PHOTOSOL : NOUVEAU LEVIER DE CROISSANCE



Un leader indépendant dans la production d'énergie photovoltaïque en France et à l'international



 **> 3 GW**  
Pipeline

 **2<sup>e</sup>**  
plus grand producteur indépendant d'électricité solaire en France

### Photosol : une acquisition rationnelle

- Les énergies renouvelables comme nouveau pilier stratégique
- Croissance significative du marché
- Positionnement et expertise reconnue de Photosol ; levier permettant de répliquer le modèle à l'international
- Les fondateurs et dirigeants engagés dans le développement, conservent 20 % du capital

### Feuille de route de Photosol

- **330 MW** de capacité opérationnelle et **≈ 150 MW** en construction/ *awarded*
- **1 GW** de capacité opérationnelle d'ici 2025 et **2,5 GW d'ici 2030**
- **Investissements cumulés de 0,7 Md€** sur 2022-2025
- **40 % EBITDA TCAM 2022-2025** (RBE annuel estimé à 25 M€ en 2022 selon les GAAP français)
- Consolidation à partir du 1<sup>er</sup> avril 2022

### Conditions de la transaction et impact financier:

- Paiement en numéraire de **338 M€** ; un impact total sur la dette financière nette consolidée de Rubis **≈ 750 M€**
  - Ratio dette nette/RBE *proforma* inférieur à 3x ; *corporate* dette nette/RBE < 1.0x en 2025
  - Majorité de dette de Photosol au niveau de la SPV sans recours

# PHOTOSOL

## ACTEUR FRANÇAIS DE LA PRODUCTION PHOTOVOLTAÏQUE - FORTE CROISSANCE ATTENDUE

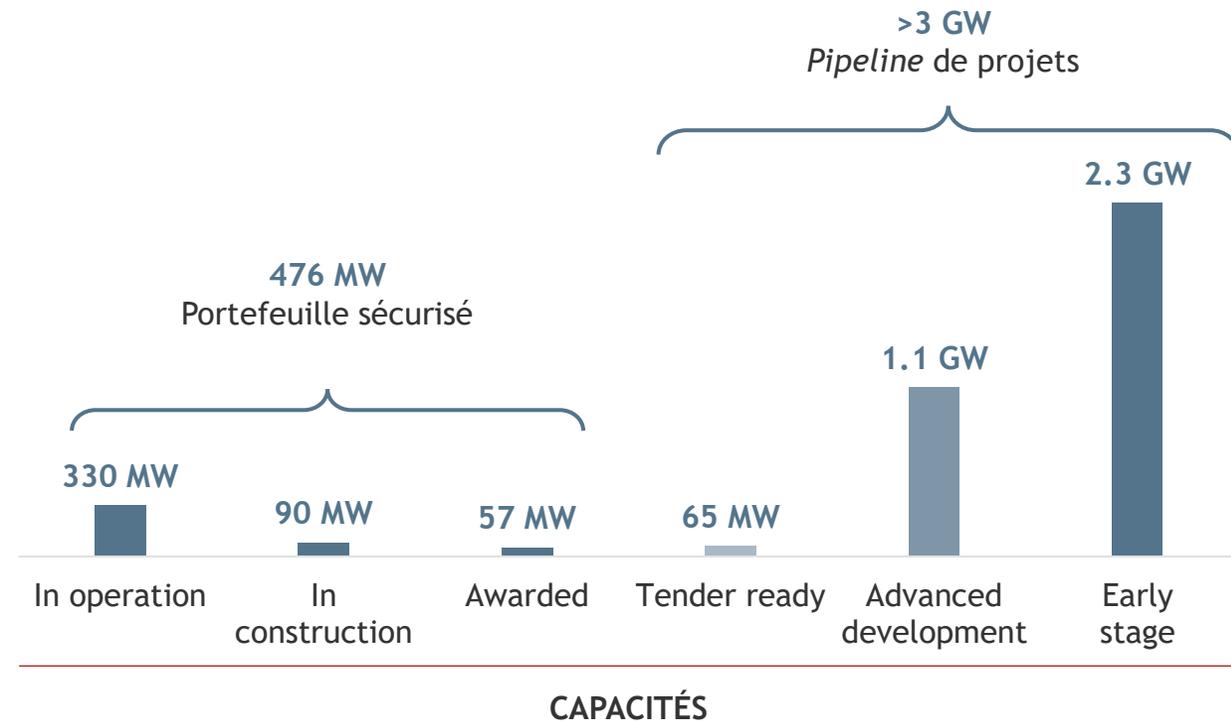
### Chiffres clés

- 476 MW de portefeuille sécurisé<sup>(1)</sup> et > 3 GW de pipeline
- 100 % taux de réussite des offres soumis à la CRE<sup>(2)</sup>
- > 50 % de capacités installées en agrivoltaïsme
- objectif de TRI : 7-9 %

### Prochaines étapes

- Accélération du développement du pipeline de projets soutenu par les initiatives gouvernementales
- Nouvelles opportunités de croissance : repowering, développement régional, corporate PPA

### PIPELINE DE PROJETS - CROISSANCE SIGNIFICATIVE À VENIR

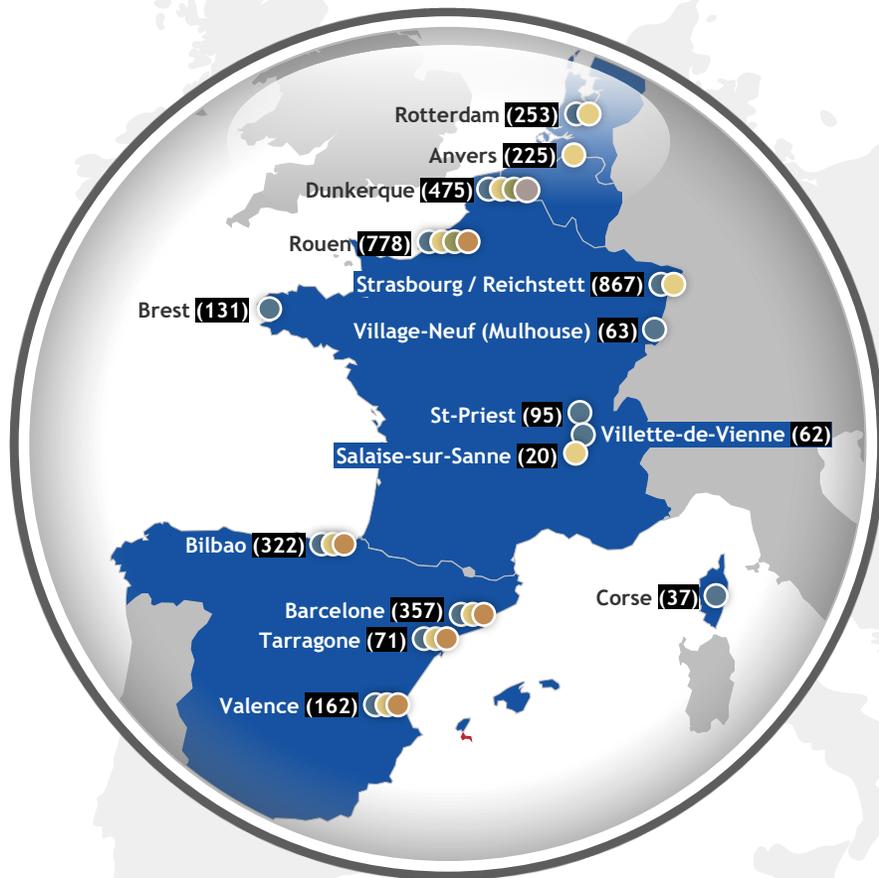


(1) Le portefeuille sécurisé est composé des capacités en opération, en construction et des projets attribués (prêts à être construits au 30/06/2022).

(2) Le dernier appel d'offres de la CRE a été un vif succès pour Photosol avec 100 % des soumissions attribuées, soit 25 MWc (été 2022).

# JV RUBIS TERMINAL

## CAPACITÉ DE STOCKAGE DE 4 MILLIONS DE M<sup>3</sup>



### RÉPARTITION PAR PRODUIT DU CHIFFRE D'AFFAIRES

CHIFFRES D'AFFAIRES  
En 2019 - €168M<sup>(1)</sup>

- Carburants 60 %
- Chimie 31 %
- Agroalimentaire 9 %
- Biocarburants -

CHIFFRES D'AFFAIRES  
En 2021 - €222M<sup>(1)</sup>

- Carburants 45 %
- Chimie 39 %
- Agroalimentaire 9 %
- Biocarburants 10 %

### RÉPARTITION DES CAPACITÉS En 2021

- France 65 %
- Espagne 23 %
- Pays-Bas 6 %
- Belgique 6 %

(1) Chiffre d'affaires de l'activité Stockage (incluant la JV d'Anvers à 50 %).

# JV RUBIS TERMINAL

## STOCKAGE DE PRODUITS LIQUIDES



### Un maillon clé de la chaîne énergétique

- **Positionnement stratégique** : infrastructures fiables et positionnement géographique adapté
- **Des services sur mesure** pour des clients exigeants
- **Des normes de sécurité élevées** basées sur une politique zéro accident

### Caractéristiques du métier

- **Modèle économique *fixed-cost*** générant des profits importants avec une marge de RBE > 50 %
- **Les revenus stockage restent stables** car il s'agit de paiements de loyers et l'évolution des prix des produits pétroliers n'impacte que le client ; **prix des contrats indexés sur l'inflation**
- **L'activité stockage est peu exposée au contango**/à l'activité des traders

### ÉTAPES STRATÉGIQUES DE LA JOINT-VENTURE

**AVRIL 2020**

Constitution de la JV Rubis Terminal en partenariat avec le fonds d'infrastructure I Squared Capital :

- Rubis détient 55 % du capital - contrôle conjoint
- Partenariat apportant un nouveau levier de croissance

**NOVEMBRE 2020**

Acquisition de Tepsa, leader du stockage en Espagne

- CA 2020 de 55 M€ et RBE ajusté de 30 M€
- Accélération de la croissance, marché des biocarburants

### CHIFFRES CLÉS (proforma décembre 2021)

CA<sup>(1)</sup>  
222 M€

RBE<sup>(1)</sup>  
121 M€

Cash-flow<sup>(2)</sup>  
94 M€

Dettes nette/  
RBE<sup>(3)</sup>  
5,0x

(1) CA Stockage incluant la JV d'Anvers (50 %).

(2) Cash flow = RBE - investissements de maintenance.

(3) DN/RBE 2021 incluant la dette nette de la JV Anvers et hors impact IFRS 16 sur la dette nette.

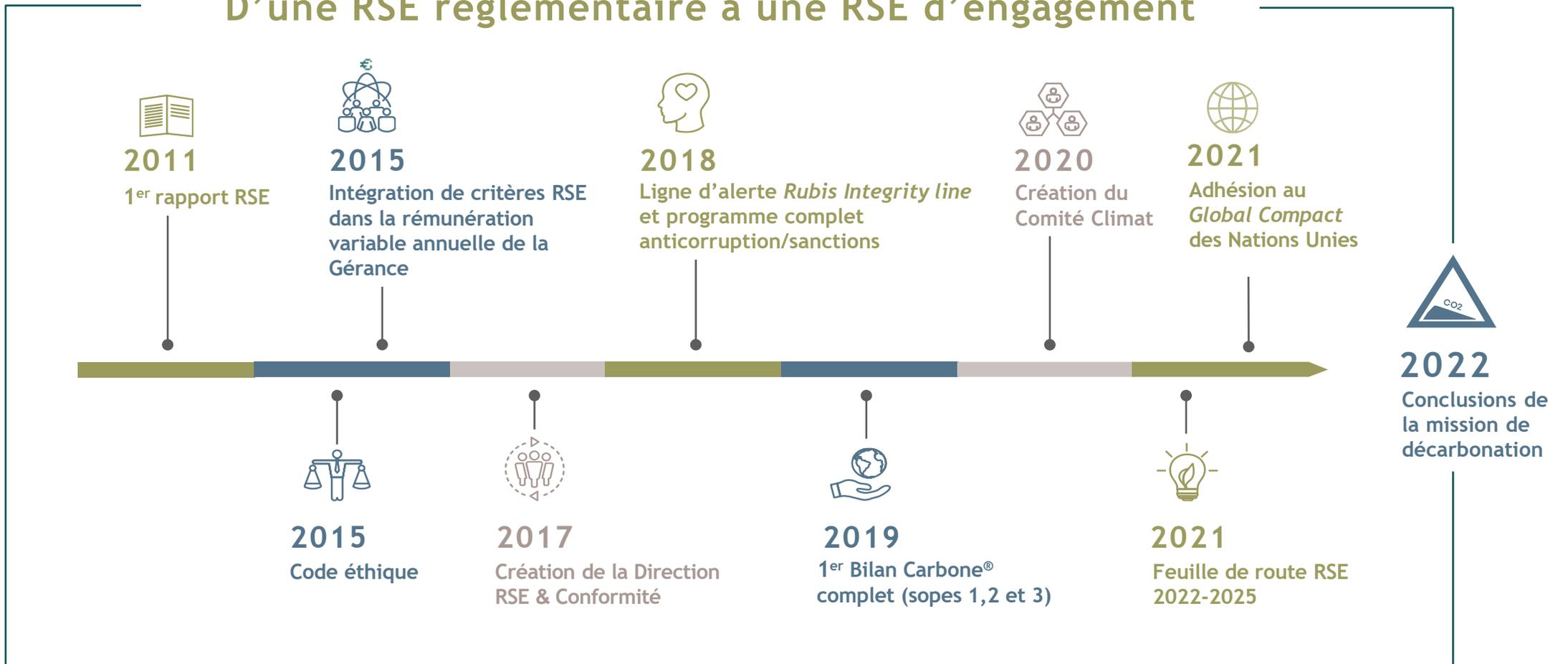
# DÉMARCHE RSE

---



# NOTRE TRAJECTOIRE RSE

## D'une RSE réglementaire à une RSE d'engagement



# UN GROUPE ENGAGÉ ET RESPONSABLE



## ENVIRONNEMENT

- GPL : énergie de transition encouragée par les gouvernements des pays émergents
- Optimisation énergétique
  - Objectif de réduction de nos émissions de CO<sub>2</sub>, scopes 1 et 2 :
    - 30 % d'ici 2030 (versus 2019)<sup>(1)</sup>
  - Communication de notre performance via le questionnaire CDP (1<sup>re</sup> réponse en 2021)
- Favoriser l'utilisation des énergies bas carbone (biocarburants, HVO, etc.)



## RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE

- Égalité femmes/hommes
  - Composition à parité du Comité de Direction de Rubis SCA
  - Objectif d'au moins 30 % de femmes en moyenne dans les Comités de Direction de Rubis Énergie d'ici 2025
- Ancrage local fort : 98 %<sup>(2)</sup> des collaborateurs embauchés localement
- Sécurité : continuer de réduire le taux de fréquence des accidents du travail (- 56 %<sup>(2)</sup> depuis 2015)



## GOVERNANCE

- Une Direction engagée : la rémunération variable annuelle des dirigeants intègre des critères RSE (définition d'un prix interne du carbone, réduction des émissions de CO<sub>2</sub> et sécurité au travail)
- Alignement de l'intérêt de l'ensemble des actionnaires avec celui des associés commandités (*high-water mark*)
- Un Référent Conformité dans chaque filiale et un programme anticorruption



# NOTRE FEUILLE DE ROUTE RSE 2022-2025

Think  
Tomorrow



## RÉDUIRE NOTRE EMPREINTE ENVIRONNEMENTALE



## OFFRIR UN CADRE SÛR ET STIMULANT À NOS ÉQUIPES



## CONTRIBUER À UNE SOCIÉTÉ PLUS VERTUEUSE

3

AXES

Réduire les rejets liés à nos opérations

Veiller à la sécurité des personnes

Exercer notre activité de manière intègre

9

ENJEUX CLÉS

Compléter nos métiers historiques par la recherche d'investissements dans les énergies renouvelables

Accompagner le développement des compétences

Assurer une gestion responsable de notre chaîne d'approvisionnement

19

INDICATEURS

Promouvoir la transition énergétique sur nos marchés en développant la distribution d'énergies moins carbonées

Promouvoir la diversité au sein de nos équipes

Soutenir les communautés des pays dans lesquels nous sommes implantés

# NOTRE FEUILLE DE ROUTE RSE 2022-2025

## EXEMPLES ET OBJECTIFS CLÉS

Think  
Tomorrow



### RÉDUIRE NOTRE EMPREINTE ENVIRONNEMENTALE

Réduire les émissions de CO<sub>2</sub>  
issues de nos activités



30 %

d'émissions de CO<sub>2</sub> en moins **d'ici 2030**  
(scopes 1 et 2, vs 2019)

En  
2022

fixation d'un **objectif** de réduction des  
émissions sur le **scope 3A** (c.-à-d. hors  
produits vendus)

En  
2023

utilisation d'un **prix interne du carbone**  
dans l'ensemble des filiales



### OFFRIR UN CADRE SÛR ET STIMULANT À NOS ÉQUIPES

Promouvoir la **diversité**  
au sein de nos équipes



30 %

de femmes en moyenne dans les Comités  
de Direction de Rubis Énergie et ses filiales  
**d'ici 2025**

En  
2023

**100 % des DG et DRH** sensibilisés à la lutte  
contre les préjugés et les résistances  
concernant les personnes en situation  
de handicap



### CONTRIBUER À UNE SOCIÉTÉ PLUS VERTUEUSE

Exercer notre activité  
de manière intègre



100 %

des collaborateurs formés en éthique et  
anticorruption **d'ici 2023**

À partir de  
2023

**intégration systématique des critères RSE**  
dans la sélection des fournisseurs et  
prestataires pour les CAPEX les plus  
significatifs de l'entreprise

# UN ENGAGEMENT EN LIGNE AVEC LES OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT DURABLE DE L'ONU

Think  
Tomorrow



Pour une croissance durable et responsable

NOUS SOUTENONS  
LE PACTE MONDIAL



Depuis 2021, Rubis est engagé auprès de l'initiative de responsabilité sociétale du *Global Compact* des Nations Unies et de ses principes autour des droits de l'Homme, des normes du travail, de l'environnement et de la lutte contre la corruption.

## 8 ODD prioritaires pour Rubis



Par notre mission de donner accès à l'énergie au plus grand nombre, en particulier dans des zones géographiques où une grande partie de la population en est dépourvue, nous contribuons à l'ODD 7.



À travers nos engagements en matière de lutte contre le changement climatique, nous répondons particulièrement à l'ODD 13.



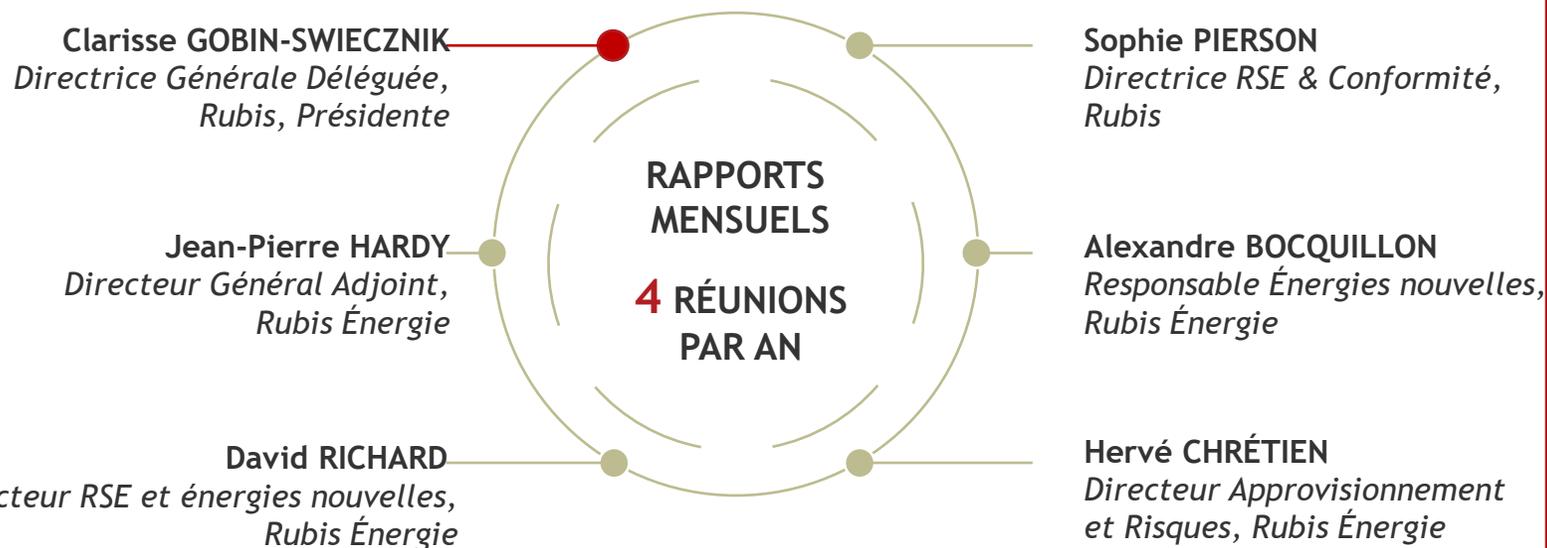
La mise en place de standards HSE élevés pour limiter l'impact des activités sur les personnes et l'environnement répondent aux ODD 3, 6 et 15.



Nos actions visant à favoriser la diversité des équipes, à accroître le partage de la valeur créée et notre programme de prévention de la corruption, en ligne avec les meilleurs standards internationaux, répondent aux ODD 5, 8 et 16.

# FOCUS SUR LE CLIMAT

## LE COMITÉ CLIMAT



**SES MISSIONS** consistent à :

- **Suivre le plan d'action Climat**, articulé autour des 3 piliers « mesurer, réduire, contribuer à la neutralité carbone »
- **Suivre l'évolution de l'empreinte carbone** et les pistes de réduction
- **Proposer des solutions de transition vers une croissance bas carbone** dans la distribution des produits énergétiques

FINANCE

HYGIÈNE  
SÉCURITÉ  
ENVIRONNEMENT

ACTIVITÉS

# FOCUS SUR LE CLIMAT

## EXEMPLES DE SOLUTIONS MOINS ÉMETTRICES DE CARBONE

### DIVERSIFICATION DE L'OFFRE PRODUITS

Développement des biocarburants et du biogaz



- Jusqu'à 90 % de réduction des émissions de CO<sub>2</sub> par rapport aux carburants traditionnels
- Principalement pour des clients professionnels, réseaux de transport publics, etc.
- Îles anglo-normandes, France (métropole et DROM)

### CLIENTS PARTICULIERS

Le GPL en remplacement du charbon



- Réduction des émissions de CO<sub>2</sub>, lutte contre la déforestation et la mortalité due à la pollution en milieu fermé dans les pays émergents
- Offre adaptée aux besoins de nos clients (mini-bouteilles, rechargement sur mesure, kit de cuisson inclus, etc.)
- Madagascar, Afrique de l'Est, Haïti

### CLIENTS PROFESSIONNELS

Remplacer le fioul par du GPL ou par un système solaire hybride



- Conversion des installations vers le GPL ou des solutions hybrides avec installation de panneaux solaires
- Industriels, exploitations agricoles, hôtels, bâtiments publics, etc.
- France, Suisse, Espagne, Maroc, îles anglo-normandes, Madagascar, etc.

# PERFORMANCE RSE

## NOTATION DES AGENCES DE NOTATION EXTRA-FINANCIÈRES

| Agence de notation  | Notation actuelle                 | Performance  | Commentaires  |
|---|-----------------------------------|--|---|
|    | AA                                | Élevé<br>Rang dans le sous-secteur :<br>top 7 %                    | La note ESG AA de Rubis se situe dans le top 7 % du secteur « Raffinage, marketing, transport et stockage de pétrole et de gaz ». Nos meilleures performances sont dans les domaines « Gouvernement d'entreprise », « Émissions de carbone et émissions toxiques » et « Déchets ». Nos récents engagements pour réduire encore le taux de fréquence des accidents d'ici 2025 devraient encore améliorer notre notation ESG.   |
|    | Risque ESG :<br>30,2 risque élevé | Supérieure à la moyenne<br>Rang dans le sous-secteur :<br>21/89    | Le classement des risques ESG de Rubis se situe dans la tranche supérieure du sous-secteur « Raffinage et commercialisation du pétrole et du gaz ». Nos récents engagements pour réduire les émissions, les rejets et les déchets d'ici 2025 devraient améliorer notre note de risque ESG.  |
|    | C-                                | Moyenne<br>Rang décile :<br>5                                      | La note ESG C- de Rubis se situe dans la moyenne du secteur « Stockage pétrole et gaz et pipelines ». Notre performance est meilleure que celle de nos pairs sur les points suivants : « Protection du climat et contribution à la transition énergétique », « Sécurité des travailleurs et prévention des accidents » et « Éthique commerciale et relations avec les gouvernements ». Des efforts restent à réaliser en matière de « Risques et impacts environnementaux tout au long de la chaîne de valeur » et « Protection des droits de l'homme et sensibilisation des communautés ». |
|  | B                                 | Supérieure à la moyenne<br>Rang dans le sous-secteur :<br>top 25 % | En obtenant la note B, Rubis fait partie des 25 % des entreprises du secteur pétrole et gaz qui ont obtenu une note B ou supérieure. Des efforts restent à faire sur l'analyse des scénarios de risques. Rubis n'a pas d'objectif global en termes de réduction des émissions sur tous les scopes, ni d'objectif net-zéro. Notre récent engagement pour initier une démarche SBTi en 2022 devrait améliorer notre notation.   |

# *INVESTMENT CASE*

---



## RÉSILIENCE

- **Solide track-record**, 9 % de TCAC\* du BPA\* au cours des 10 dernières années
- **Produits non cycliques** et répondant à des besoins essentiels (mobilité, cuisine, chauffage)
- **Bonne politique de gestion des risques** (contrôle interne, conformité, assurances, etc.)
- Forme juridique (**SCA**) impliquant une vision long terme



## STRATÉGIE

- **Position de leader (n° 1 ou 2) sur des marchés de niches** dans des pays profitant d'une demande croissante en énergie
- **Potentiel de fusions/acquisitions** avec une stratégie d'acquisition cohérente
- **Bien positionné dans la transition énergétique** grâce à la diversité géographique et par produits (GPL), et aux investissements dans le photovoltaïque et l'hydrogène



## DÉMARCHE RESPONSABLE

- **Le GPL** comme **énergie de transition** en Afrique
- **L'activité bitume** soutient les projets d'infrastructures routières en Afrique
- **Principaux objectifs** fixés dans la feuille de route 2022-2025
  - Réduction des émissions de CO<sub>2</sub> de 30 %, scopes 1 et 2 (à périmètre constant)
  - 30 % de femmes en moyenne dans les Comités de Direction de Rubis Énergie et de ses filiales



## RENDEMENT POUR LES ACTIONNAIRES

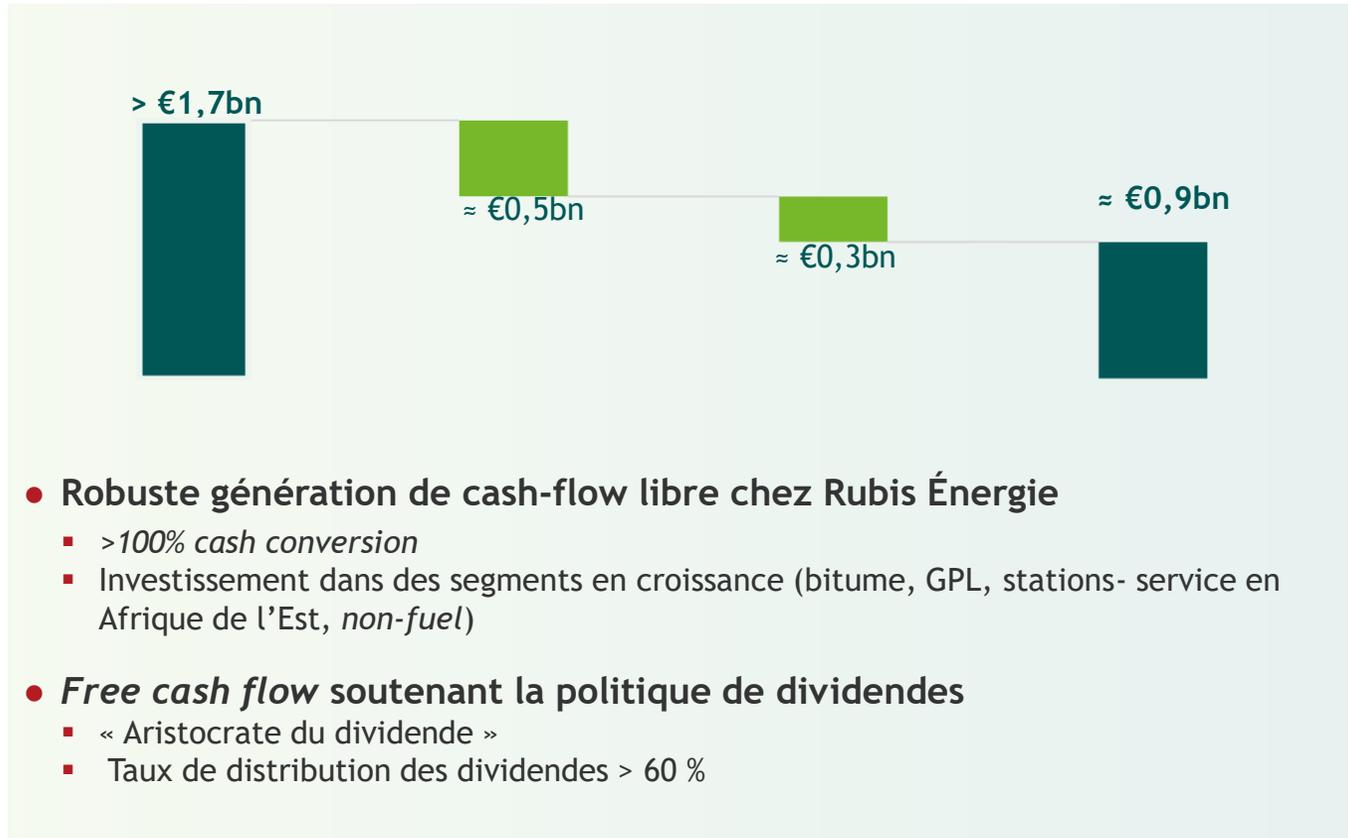
- **Action liquide** avec des volumes de transactions quotidiennes atteignant 10 M€
- **« Dividend aristocrat »<sup>(1)</sup>**
- **Politique de dividende favorable aux actionnaires** avec un rendement du dividende attractif et un TCAC\* du DPA\* de 8 % sur 10 ans



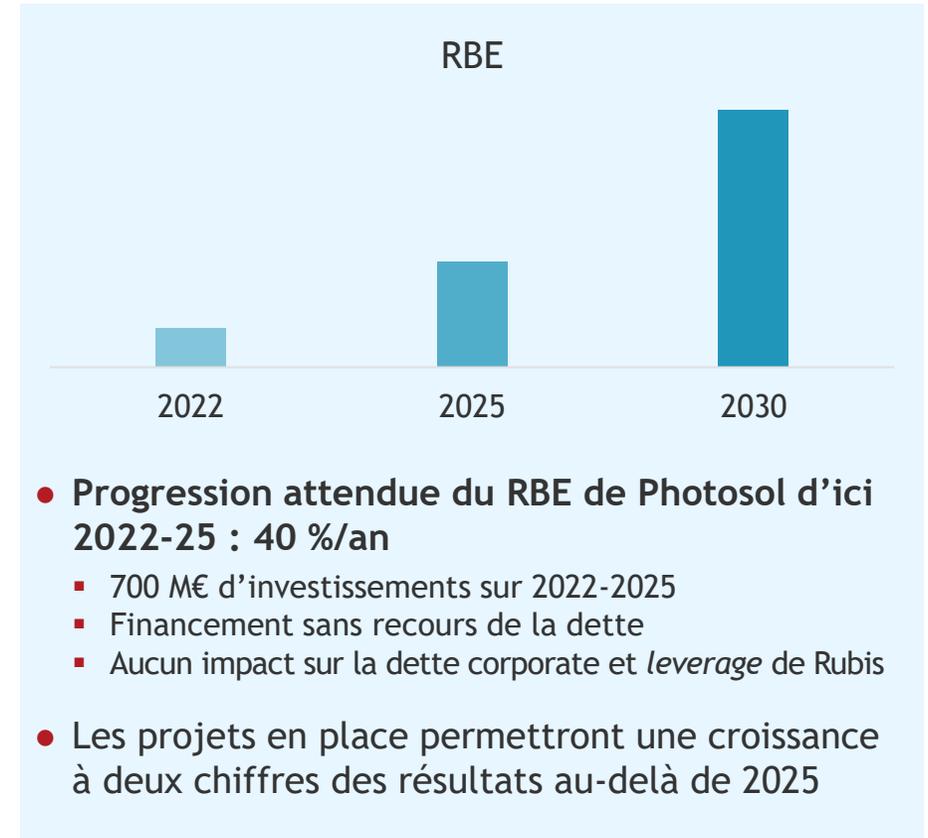
# ALLOCATION DU CAPITAL

POLITIQUE DE DIVIDENDES MAINTENUE, INVESTISSEMENT DANS LA CROISSANCE ORGANIQUE ET EXTERNE

## Distribution - Support & Services



## PHOTOSOL

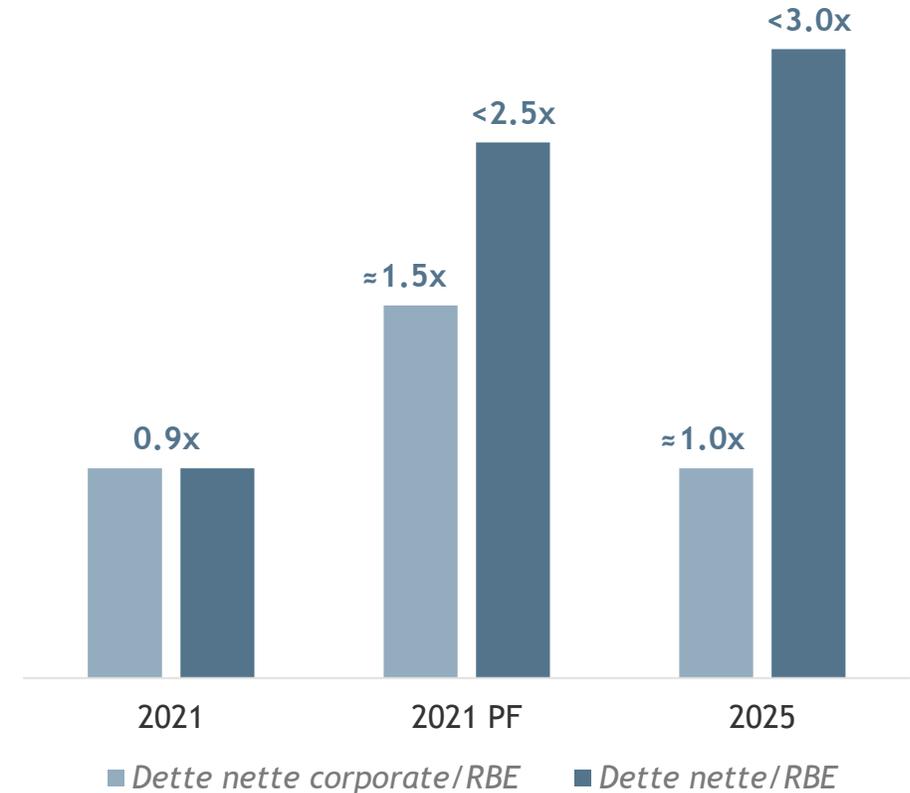


# BILAN SOLIDE SOUTENANT UNE STRATÉGIE D'ACQUISITIONS CIBLÉES

## Croissance externe

> 2 Md€ investis au cours de la dernière décennie

- Contribue à hauteur des 2/3 de la croissance historique des résultats, soit un TCAC du BPA de 9 %
- 200-300 M€ de puissance financière pour des acquisitions ciblées
- Critères stratégiques
  - **SEGMENT HISTORIQUE**  
Segments de niche et propriété des infrastructures comme barrières à l'entrée, augmentation des parts de marché/segments adjacents sur les marchés existants
  - **DIVERSIFICATION DANS LES ÉNERGIES RENOUVELABLES**  
Acquisitions ciblées s'appuyant sur le savoir-faire de Photosol, complémentarité de l'offre et synergies avec les infrastructures existantes
- Objectif de rentabilité
  - Deux chiffres sur les marchés historiques pour tenir compte du profil de risque
  - Taux exigé plus faible dans le secteur renouvelable tenant compte de la visibilité et du profil de risque spécifique



# ANNEXES

---



# PERFORMANCE FINANCIÈRE DEPUIS 2015

## COMPTE DE RÉSULTAT - BILAN - FLUX DE TRÉSORERIE

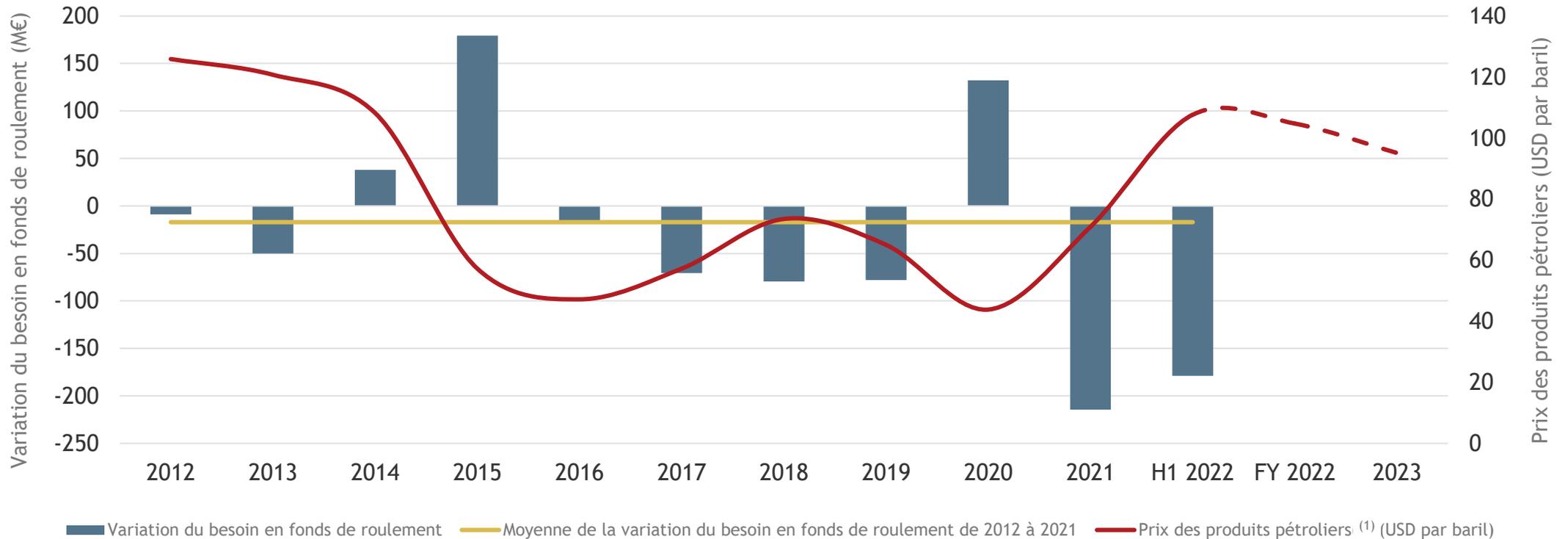
| COMPTE DE RÉSULTAT                    | 2015        | 2016        | 2017         | 2018         | 2019        | 2020          | 2021       |
|---------------------------------------|-------------|-------------|--------------|--------------|-------------|---------------|------------|
| Chiffre d'affaires                    | 2 913       | 3 004       | 3 933        | 4 754        | 5 228       | 3 902         | 4 589      |
| <b>RBE</b>                            | <b>345</b>  | <b>411</b>  | <b>496</b>   | <b>500</b>   | <b>524</b>  | <b>506</b>    | <b>532</b> |
| <i>variation</i>                      | <b>48 %</b> | <b>19 %</b> | <b>21 %</b>  | <b>1 %</b>   | <b>5 %</b>  | <b>- 4 %</b>  | <b>5 %</b> |
| <i>variation à périmètre constant</i> | <b>18 %</b> | <b>4 %</b>  | <b>0 %</b>   | <b>- 5 %</b> | <b>11 %</b> | <b>- 4 %</b>  | <b>5 %</b> |
| ROC                                   | 240         | 300         | 368          | 391          | 412         | 366           | 392        |
| <i>variation</i>                      | <b>44 %</b> | <b>25 %</b> | <b>23 %</b>  | <b>6 %</b>   | <b>5 %</b>  | <b>- 11 %</b> | <b>7 %</b> |
| <i>variation à périmètre constant</i> | <b>15 %</b> | <b>10 %</b> | <b>- 2 %</b> | <b>0 %</b>   | <b>11 %</b> | <b>- 11 %</b> | <b>7 %</b> |
| Distribution                          | 155         | 199         | 254          | 275          | 324         | 269           | 289        |
| <i>variation</i>                      | <b>48 %</b> | <b>28 %</b> | <b>28 %</b>  | <b>8 %</b>   | <b>18 %</b> | <b>- 17 %</b> | <b>8 %</b> |
| Support & Services                    | 48          | 62          | 64           | 88           | 108         | 120           | 123        |
| <i>variation</i>                      | <b>48 %</b> | <b>30 %</b> | <b>2 %</b>   | <b>38 %</b>  | <b>24 %</b> | <b>11 %</b>   | <b>2 %</b> |
| Terminal <sup>1</sup>                 | 58          | 54          | 69           | 46           |             |               |            |
| Société mère                          | - 21        | - 15        | - 19         | - 17         | - 20        | - 23          | - 20       |
| Taux d'impôt                          | 25 %        | 23 %        | 22 %         | 22 %         | 20 %        | 24 %          | 18 %       |
| Résultat net part du Groupe           | 170         | 208         | 266          | 254          | 307         | 280           | 293        |
| <i>variation</i>                      | <b>44 %</b> | <b>22 %</b> | <b>28 %</b>  | <b>- 4 %</b> | <b>21 %</b> | <b>- 9 %</b>  | <b>4 %</b> |
| <i>variation à périmètre constant</i> | <b>9 %</b>  | <b>17 %</b> | <b>3 %</b>   | <b>- 1 %</b> | <b>15 %</b> | <b>- 9 %</b>  | <b>4 %</b> |
| BPA, dilue                            | 2,03        | 2,32        | 2,84         | 2,63         | 3,09        | 2,72          | 2,86       |
| Dividende par action                  | 1,21        | 1,34        | 1,50         | 1,59         | 1,75        | 1,80          | 1,86       |
| <i>variation</i>                      |             | <b>11 %</b> | <b>12 %</b>  | <b>6 %</b>   | <b>10 %</b> | <b>3 %</b>    | <b>3 %</b> |

| BILAN                               | 2015       | 2016       | 2017       | 2018       | 2019       | 2020       | 2021       |
|-------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Total actif                         | 3 526      | 3 715      | 4 412      | 4 652      | 5 747      | 4 929      | 5 263      |
| Capitaux propres                    | 1 657      | 1 986      | 2 078      | 2 334      | 2 594      | 2 620      | 2 736      |
| Dette nette <sup>2</sup>            | 337        | 228        | 687        | 694        | 637        | 180        | 438        |
| <b>Dette nette<sup>2</sup>/ RBE</b> | <b>1,0</b> | <b>0,6</b> | <b>1,4</b> | <b>1,4</b> | <b>1,2</b> | <b>0,4</b> | <b>0,9</b> |
| ROCE (hors Rubis Terminal)          | 10,9 %     | 12,6 %     | 13,1 %     | 12,6 %     | 13,1 %     | 10,7 %     | 11,2 %     |

| FLUX DE TRÉSORERIE  | 2015       | 2016       | 2017       | 2018       | 2019       | 2020       | 2021       |
|---|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| <b>Capacité d'autofinancement<sup>3</sup></b>                       | <b>260</b> | <b>316</b> | <b>385</b> | <b>384</b> | <b>526</b> | <b>391</b> | <b>447</b> |
| Variation du besoin en fonds de roulement                           | 179        | - 18       | - 71       | - 79       | - 78       | 132        | - 214      |
| Flux de trésorerie d'exploitation                                   | 439        | 298        | 315        | 305        | 447        | 524        | 233        |
| Investissement (hors Rubis Terminal)                                | 86         | 96         | 134        | 175        | 166        | 219        | 206        |
| Investissement de maintenance                                       | 38         | 47         | 50         | 83         | 105        | 131        | 133        |
| Investissement d'expansion  | 48         | 49         | 84         | 93         | 61         | 88         | 73         |
| <b>Cash flow libre avant investissement d'expansion<sup>3</sup></b> | <b>384</b> | <b>227</b> | <b>237</b> | <b>191</b> | <b>309</b> | <b>393</b> | <b>100</b> |
| Cash conversion <sup>4</sup>  | 226 %      | 109 %      | 89 %       | 75 %       | 101 %      | 140 %      | 34 %       |

# VARIATION DU BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

## IMPACT SUR LES FLUX DE TRÉSORERIE NEUTRE À LONG TERME



(1) Source : BP statistical review of World Energy pour 2012-2021, Statista for H1 2022 and US EIA for FY 2022 and 2023.

# PERFORMANCE FINANCIÈRE DEPUIS 2015

## ACTIVITÉ DISTRIBUTION (70 % DU ROC DU GROUPE)

| BRANCHE DISTRIBUTION                  | 2015  | 2016  | 2017  | 2018  | 2019  | 2020   | 2021  |
|---------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|
| Volumes                               | 2 871 | 3 363 | 3 995 | 4 460 | 5 494 | 5 049  | 5 401 |
| <i>variation</i>                      | 21 %  | 17 %  | 19 %  | 12 %  | 23 %  | - 8 %  | 7 %   |
| <i>variation à périmètre constant</i> | 4 %   | 5 %   | 1 %   | 1 %   | 0 %   | - 16 % | 7 %   |
| Marge unitaire                        | 147   | 134   | 134   | 132   | 120   | 123    | 117   |
| <i>variation</i>                      | 24 %  | - 9 % | 0 %   | - 2 % | - 8 % | 2 %    | - 5 % |
| <i>variation à périmètre constant</i> | 15 %  | - 2 % | 1 %   | 2 %   | 9 %   | 7 %    | - 5 % |
| RBE                                   | 217   | 250   | 314   | 333   | 413   | 370    | 387   |
| <i>variation</i>                      | 58 %  | 15 %  | 26 %  | 6 %   | 17 %  | - 10 % | 5 %   |
| <i>variation à périmètre constant</i> | 32 %  | 3 %   | 3 %   | 0 %   | 11 %  | - 12 % | 5 %   |
| ROC                                   | 155   | 199   | 254   | 275   | 324   | 269    | 289   |
| <i>variation</i>                      | 58 %  | 24 %  | 27 %  | 8 %   | 17 %  | - 17 % | 8 %   |
| <i>variation à périmètre constant</i> | 31 %  | 9 %   | 4 %   | 2 %   | 10 %  | - 19 % | 8 %   |

| BRANCHE DISTRIBUTION AFRIQUE          | 2015  | 2016 | 2017  | 2018  | 2019  | 2020   | 2021  |
|---------------------------------------|-------|------|-------|-------|-------|--------|-------|
| Volumes                               | 549   | 907  | 1 128 | 1 320 | 2 296 | 2 269  | 2 459 |
| <i>variation</i>                      | 99 %  | 65 % | 24 %  | 17 %  | 74 %  | - 1 %  | 8 %   |
| <i>variation à périmètre constant</i> | 3 %   | 0 %  | 5 %   | 1 %   | - 2 % | - 18 % | 8 %   |
| ROC                                   | 33    | 67   | 95    | 105   | 123   | 128    | 136   |
| <i>variation</i>                      | 131 % | 90 % | 41 %  | 11 %  | 15 %  | 4 %    | 6 %   |
| <i>variation à périmètre constant</i> | 57 %  | 28 % | 20 %  | 7 %   | 3 %   | 0 %    | 6 %   |

| BRANCHE DISTRIBUTION CARAÏBES         | 2015  | 2016  | 2017  | 2018  | 2019  | 2020   | 2021  |
|---------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|
| Volumes                               | 1 486 | 1 627 | 2 030 | 2 277 | 2 298 | 1 963  | 2 070 |
| <i>variation</i>                      | 6 %   | 9 %   | 25 %  | 12 %  | 1 %   | - 15 % | 5 %   |
| <i>variation à périmètre constant</i> | 6 %   | 9 %   | 3 %   | 3 %   | 0 %   | - 17 % | 5 %   |
| ROC                                   | 61    | 64    | 98    | 103   | 139   | 80     | 82    |
| <i>variation</i>                      |       |       | 52 %  | 5 %   | 34 %  | - 42 % | 3 %   |
| <i>variation à périmètre constant</i> | 47 %  | - 8 % | 2 %   | - 6 % | 34 %  | - 42 % | 3 %   |

| BRANCHE DISTRIBUTION EUROPE           | 2015 | 2016  | 2017   | 2018  | 2019   | 2020  | 2021 |
|---------------------------------------|------|-------|--------|-------|--------|-------|------|
| Volumes                               | 835  | 829   | 837    | 863   | 900    | 816   | 872  |
| <i>variation</i>                      | 21 % | - 1 % | 1 %    | 3 %   | 4 %    | - 9 % | 7 %  |
| <i>variation à périmètre constant</i> | 0 %  | - 1 % | 1 %    | - 1 % | 2 %    | - 9 % | 7 %  |
| ROC                                   | 59   | 68    | 61     | 67    | 62     | 61    | 71   |
| <i>Variation</i>                      |      | 15 %  | - 10 % | 9 %   | - 8 %  | - 1 % | 16 % |
| <i>variation à périmètre constant</i> | 5 %  | 15 %  | - 8 %  | 9 %   | - 16 % | - 1 % | 16 % |

# S1 2022 - CHIFFRES CLÉS

## SOLIDE PERFORMANCE

|  | S1<br>2022   | S1<br>2021 | 2022<br>vs 2021 | 2022<br>vs 2019 <sup>(1)</sup> |  |
|--|--------------|------------|-----------------|--------------------------------|--|
| <b>VOLUMES</b> ('000 m <sup>3</sup> )        | <b>2 826</b> | 2 650      | + 7 %           | + 8 %                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Performances solides dans toutes les régions et tous les segments</li> <li>• Principaux contributeurs : aviation dans les Caraïbes et stations-service en Afrique de l'Est</li> </ul> |
| <b>MARGE UNITAIRE</b> (en €/m <sup>3</sup> ) | <b>130</b>   | 122        | + 6 %           | - 6 %                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Excellente marge unitaire dans un contexte difficile</li> <li>• Développement positif dans toutes les régions</li> </ul>  |
| <b>RBE</b> (M€)                              | <b>314</b>   | <b>257</b> | <b>+ 22 %</b>   | <b>+ 16 %</b>                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Croissance à deux chiffres de la Distribution et du Support &amp; Services ; première contribution de Photosol</li> </ul>   |
| <b>ROC</b> (M€)                              | <b>244</b>   | <b>188</b> | <b>+ 30 %</b>   | <b>+ 14 %</b>                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Toutes les régions enregistrent un fort développement, en particulier les Caraïbes</li> </ul>   |
| <b>RÉSULTAT NET</b> (M€)                     | <b>170</b>   | 136        | + 25 %          | + 8 %                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Résultat net supérieur à celui de l'année précédente et en avance par rapport au record de 2019 (niveau pré-Covid)</li> </ul>   |
| <b>RÉSULTAT NET AJUSTÉ</b> (M€)              | <b>169</b>   | 144        | + 17 %          | + 10 %                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Résultat net ajusté des éléments non récurrents (acquisition de Photosol et cession du dépôt turc de la JV Rubis Terminal), hors charges IFRS 2</li> </ul>                            |
| <b>BPA AJUSTÉ</b> (€)                        | <b>1,64</b>  | 1,37       | + 20 %          | + 5 %                          |  |

# RÉSULTATS S1 2022

## P&L CONSOLIDÉ ET DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL (DISTRIBUTION)

| COMPTE DE RÉSULTAT                         | S1<br>2021 | S1<br>2022 | %<br>YOY   |
|--|------------|------------|------------|
| Chiffre d'affaires                         | 2,051      | 3,290      | 60%        |
| <b>RBE</b>                                 | <b>257</b> | <b>314</b> | <b>22%</b> |
| <i>Amortissement, provisions et autres</i> | 69         | 70         | 1%         |
| <b>ROC</b>                                 | <b>188</b> | <b>244</b> | <b>30%</b> |
| Distribution                               | 146        | 184        | 26%        |
| Support & Services                         | 61         | 75         | 22%        |
| Renouvelables                              | 0          | 0.8        |            |
| Holding                                    | -19        | -16        |            |
| Autres produits et charges opérationnels   | 3.4        | -7.8       |            |
| Quote-part de résultat des coentreprises   | 1.2        | 11.9       |            |
| Coût de l'endettement financier net        | -5.7       | -11.0      |            |
| Charge d'intérêt sur obligations locatives | -4.3       | -4.7       |            |
| Autres produits et charges financiers      | -8.5       | -17.3      |            |
| Résultat avant impôt                       | 174        | 215        | 23%        |
| Impôt sur les bénéfices                    | -32        | -41        |            |
| Taux d'imposition                          | 18%        | 20%        |            |
| Résultat net total                         | 143        | 174        | 22%        |
| Résultat net part du Groupe                | 136        | 170        | 25%        |
| BPA ajusté dilué                           | 1.37       | 1.64       | 20 %       |

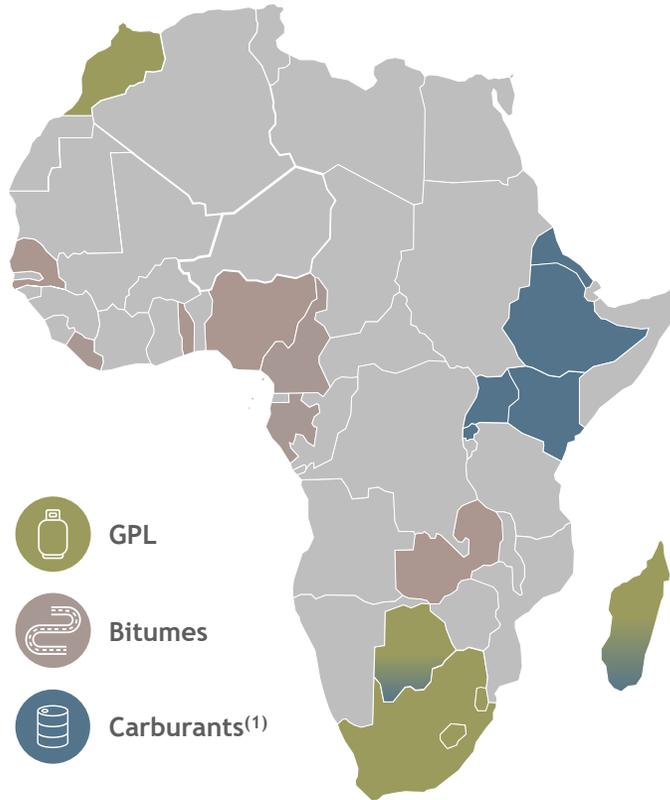
| BRANCHE DISTRIBUTION           | S1<br>2021         | S1<br>2022         | %<br>YOY         |
|--------------------------------|--------------------|--------------------|------------------|
| Volumes ('000 m <sup>3</sup> ) | 2 650              | 2 826              | 7 %              |
| Marge unitaire                 | 122                | 130                | 6 %              |
| Marge brute                    | 324                | 367                | 13 %             |
| ROC                            | 146                | 184                | 26 %             |
| <b>DISTRIBUTION AFRIQUE</b>    | <b>S1<br/>2021</b> | <b>S1<br/>2022</b> | <b>%<br/>YOY</b> |
| Volumes ('000 m <sup>3</sup> ) | 1 228              | 1 267              | 3 %              |
| Marge unitaire                 | 102                | 104                | 2 %              |
| Marge brute                    | 125                | 132                | 5 %              |
| ROC                            | 76                 | 81                 | 6 %              |
| <b>DISTRIBUTION CARAÏBES</b>   | <b>S1<br/>2021</b> | <b>S1<br/>2022</b> | <b>%<br/>YOY</b> |
| Volumes ('000 m <sup>3</sup> ) | 983                | 1 117              | 14 %             |
| Marge unitaire                 | 98                 | 111                | 14 %             |
| Marge brute                    | 96                 | 124                | 29 %             |
| ROC                            | 33                 | 58                 | 78 %             |
| <b>DISTRIBUTION EUROPE</b>     | <b>H1<br/>2021</b> | <b>H1<br/>2022</b> | <b>%<br/>YOY</b> |
| Volumes ('000 m <sup>3</sup> ) | 439                | 442                | 1 %              |
| Marge unitaire                 | 277                | 287                | 7 %              |
| Marge brute                    | 102                | 110                | 8 %              |
| ROC                            | 38                 | 46                 | 21 %             |

| RÉCONCILIATION DU RÉSULTAT NET PART DU GROUPE AU RÉSULTAT NET AJUSTÉ                                   | S1<br>2019  | S1<br>2021  | S1<br>2022  |
|--|-------------|-------------|-------------|
| <b>Résultat net part du Groupe</b>   | <b>157</b>  | <b>136</b>  | <b>170</b>  |
| Contribution SME et autres (Rubis Terminal) non récurrents   |             | -3          | -14         |
| Charges IFRS 2 (Rubis SCA)   | 4           | 11          | 4           |
| Frais liés à l'acquisition   | 5           |             | 8           |
| <b>Résultat net ajusté part du Groupe (hors éléments non récurrents et IFRS 2)</b>                     | <b>166</b>  | <b>144</b>  | <b>169</b>  |
| <b>BPA ajusté y compris Rubis Terminal (dilué)</b>   | <b>1,69</b> | <b>1,37</b> | <b>1,64</b> |
| Résultat net des activités cédées  | -14         |             |             |
| Contribution SME (JV Rubis Terminal)   |             | -1          | -2          |
| <b>Résultat net ajusté part du Groupe hors Rubis Terminal (hors éléments non récurrents et IFRS 2)</b> | <b>152</b>  | <b>143</b>  | <b>167</b>  |
| <b>BPA ajusté hors Rubis Terminal (dilué)</b>  | <b>1,55</b> | <b>1,36</b> | <b>1,62</b> |

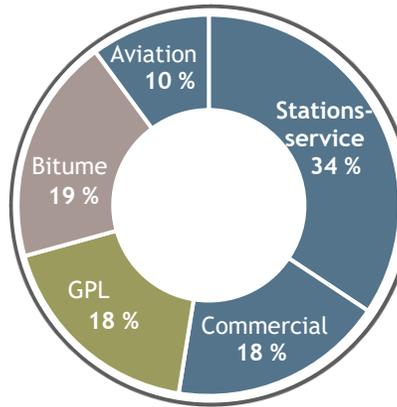
# FOCUS SUR L'ACTIVITÉ DE DISTRIBUTION AFRIQUE



## PRINCIPALES ACTIVITÉS PAR PAYS



## RÉPARTITION DES VOLUMES



## POSITIONS DE MARCHÉ

### N° 1

Djibouti  
 Togo  
 Sénégal  
 Madagascar  
 Nigéria  
*(bitumes uniquement)*  
 Comores  
 La Réunion

### N° 2

Lesotho  
 Botswana  
 Eswatini  
 Afrique du Sud  
*(GPL uniquement)*

### N° 3

Maroc  
*(GPL uniquement)*  
 Kenya

| Afrique   | Périmètre Rubis | Kenya | Madagascar | Nigéria |
|---|-----------------|-------|------------|---------|
| Population (en M)   | 619             | 54    | 28         | 206     |
| PIB par habitant (PPA USD)  | 4 779           | 4 452 | 1 593      | 5 187   |
| Accès à l'électricité (% de la population)                            | 57 %            | 70 %  | 27 %       | 55 %    |
| Consommation énergétique par habitant (en milliers de kilowattheures) | 4,6             | 1,9   | 0,7        | 2,7     |
| Émissions de CO <sub>2</sub> par habitant (en t)                      | 1,2             | 0,4   | 0,1        | 0,7     |

# FOCUS SUR L'ACTIVITÉ DE DISTRIBUTION AFRIQUE



## ENJEUX DE LA ZONE

- **Marché émergent**
  - Population croissante avec une qualité de vie difficile et une faible consommation d'énergie par habitant
  - Accès limité aux réseaux (électrique et gaz)
- **Charbon et bois**
  - Combustible largement utilisé pour la cuisson car très abordable, mais déforestation massive et problèmes respiratoires (notamment femmes et enfants)
- **Réseau routier peu développé**
  - Réseau routier limité : faible densité routière (1/4 de la moyenne mondiale)
  - Faible qualité des infrastructures routières : < 30 % de routes bitumées



## OPPORTUNITÉS POUR RUBIS

- **Favoriser le GPL**

Une alternative énergétique plus propre pour :

  - Cuisiner en remplacement du bois et du charbon
  - En remplacement du diesel et du fioul lourd dans les usines
- **Carburants**

Développement de stations-service en Afrique de l'Est :

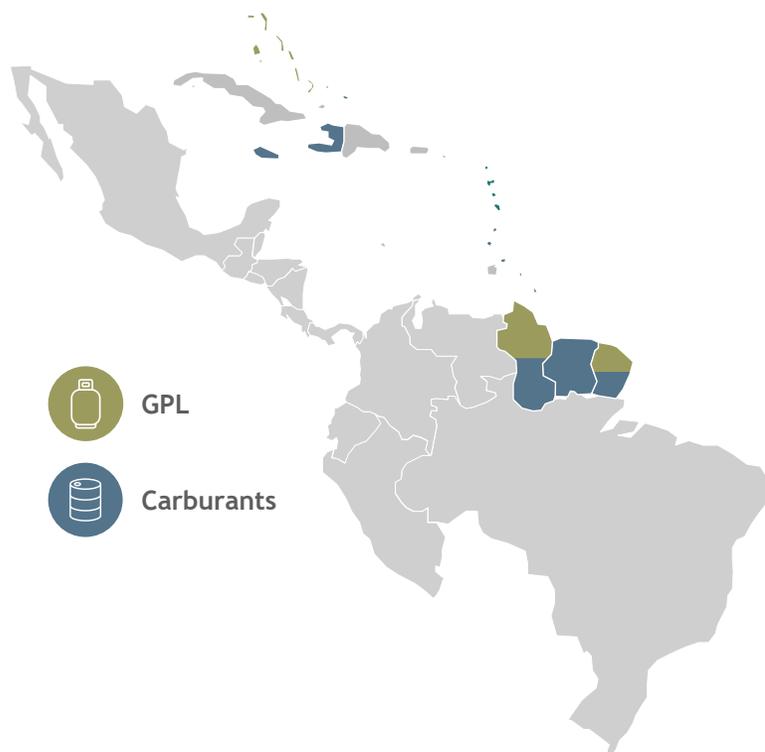
  - Marché en croissance et encore fragmenté
  - Rubis dispose d'un réseau d'environ 400 stations
    - 171 ont déjà été rénovées (décembre 2021)
    - Volonté de développer les revenus « hors carburants » (*non-fuel revenues*)
- **Bitumes**

Répondre à la demande structurelle d'infrastructures routières, leader au Nigéria et dans les pays limitrophes

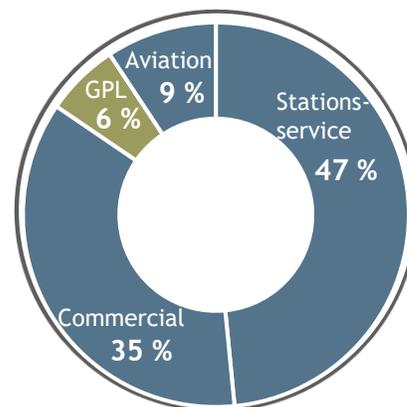
# FOCUS SUR L'ACTIVITÉ DE DISTRIBUTION CARAÏBES



## PRINCIPALES ACTIVITÉS PAR PAYS



## RÉPARTITION DES VOLUMES



## POSITIONS DE MARCHÉ

- | N° 1              | N° 2  | N° 3               |
|-------------------|---|--------------------|
| Bermudes<br>Haïti | Eastern et<br>Western<br>Caribbean<br>Antilles françaises<br>Guyane française<br>Jamaïque | Suriname<br>Guyana |

| Caraiïbes   | Périmètre Rubis | Haïti | Jamaïque | Guyana | Bahamas |
|---|-----------------|-------|----------|--------|---------|
| Population (en M)   | 17              | 11,4  | 3,0      | 0,8    | 0,4     |
| PIB par habitant (PPA en USD)   | 7 999           | 2 925 | 9 222    | 19 706 | 69 439  |
| Accès à l'électricité (% de la population)                            | 63 %            | 45 %  | 99 %     | 92 %   | 100 %   |
| Consommation énergétique par habitant (en milliers de kilowattheures) | 6,4             | 1,4   | 12,9     | 11,2   | 32,8    |
| Émissions de CO <sub>2</sub> par habitant (en t)                      | 1,3             | 0,3   | 2,9      | 3,1    | 5,9     |

# FOCUS SUR L'ACTIVITÉ DE DISTRIBUTION CARAÏBES



## ENJEUX DE LA RÉGION

**Zone très disparate : inégalités de revenus**

- L'électricité provient principalement de combustibles fossiles
- Coûts élevés de la production d'électricité

## Position de Rubis

- Leader dans les Caraïbes
- Présence sur la plupart des segments



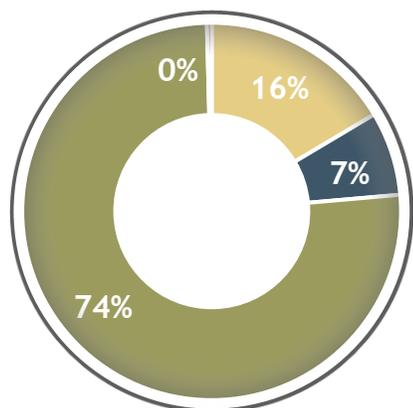
## OPPORTUNITÉS POUR RUBIS

- **Développer des solutions plus carbonées pour nos clients**
  - Projets avec HDF Energy
  - Production d'énergie hybride
- **Potentiel de croissance à la périphérie des Caraïbes - littoraux d'Amérique du Sud**

# FOCUS SUR L'ACTIVITÉ DE DISTRIBUTION EUROPE (PRINCIPALEMENT GPL)



## RÉPARTITION DES VOLUMES

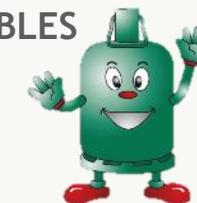


-  **GPL**  
France, Espagne, Portugal, Suisse
-  **Stations-service**  
(90) Corse, îles anglo-normandes
-  **Carburants<sup>(1)</sup>**  
Corse, îles anglo-normandes
-  **Aviation**  
Corse, îles anglo-normandes

- GPL comme solution pratique pour les zones rurales hors réseau
- GPL en remplacement des chaudières au fioul pour le chauffage résidentiel
- Innovation : GPLc (carburant automobile) ; HVO (biocarburant lancé dans les îles anglo-normandes)
- Gains de parts de marché grâce à une approche centrée sur le client

## GPL VS AUTRES COMBUSTIBLES

- Moins d'émissions de CO<sub>2</sub>
- Pas de carbone noir/suie
- Émissions de NO<sub>x</sub> significativement plus faibles



|                        | tCO <sub>2</sub> /tep | vs GPL |
|------------------------|-----------------------|--------|
| Charbon                | 4,0                   | 54 %   |
| Diesel ou pétrole brut | 3,1                   | 19 %   |
| Essence                | 2,9                   | 12 %   |
| GPL                    | 2,6                   |        |
| Gaz naturel            | 2,3                   | - 12 % |

| Europe  | France | Portugal | Espagne | Suisse |
|---|--------|----------|---------|--------|
| Population (en M)   | 67     | 7        | 47      | 9      |
| PIB par habitant (PPA en USD)   | 46 227 | 49 842   | 38 335  | 71 352 |
| Accès à l'électricité (% de la population)                            | 100 %  | 100 %    | 100 %   | 100 %  |
| Consommation énergétique par habitant (en milliers de kilowattheures) | 41,3   | 28,3     | 34,0    | 36,5   |
| Émissions de CO <sub>2</sub> par habitant (en t)                      | 4,6    | 4,8      | 5,5     | 4,4    |

## MARCHÉ MATURE AVEC QUELQUES SPÉCIFICITÉS

Zones montagneuses et/ou difficiles d'accès → pas de réseau de gaz  
 France : ancienne génération de chaudières au fioul  
 Secteurs d'activité à besoins spécifiques (agricole)

## POSITION DE RUBIS

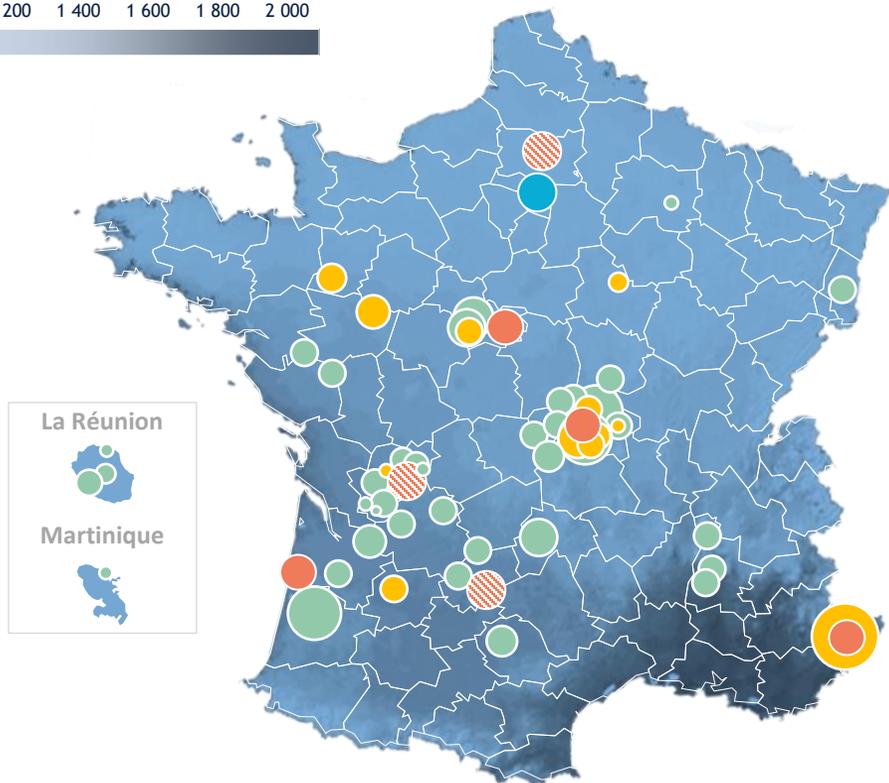
Accent mis principalement sur le GPL (± 90 % de la marge brute)  
 Leader sur des segments de niches, challenger dans les grandes régions

# PRÉSENTATION DE PHOTOSOL PRODUCTEUR D'ÉNERGIE PHOTOVOLTAÏQUE



TOTAL ANNUEL DE L'IRRADIATION GLOBALE (KWH/KWP)

<1 200 1 400 1 600 1 800 2 000



- Siège social
- Centrales en opération (à novembre 2021)
- Centrales sécurisées<sup>(2)</sup> (à novembre 2021)
- Agences et antennes d'exploitation et de maintenance
- ▨ Agences et antennes d'exploitation et de maintenance en projet

44

(1) Concerne uniquement les centrales en activité.  
(2) Y compris les lauréats du CRE 4.10.

Statistiques clés du portefeuille opérationnel et sécurité à novembre 2021

|  |  |  |
|--|--|--|
| <p><b>462 MWp</b><br/>Capacité installée et sécurisée</p>  | <p><b>33 M€</b><br/>CA annuel de revente d'électricité</p>   | <p><b>100 %</b><br/>des centrales détenues en propre</p> |
| <p><b>14,7 ans<sup>(1)</sup></b><br/>Durée résiduelle moyenne du tarif de subventionnement (FiT)/des primes (FiP)</p>  | <p><b>4,6 ans<sup>(1)</sup></b><br/>Âge moyen pondéré des capacités</p>  | <p><b>39 ans</b><br/>Durée moyenne des baux</p>          |
| <p><b>20,3 ans</b><br/>Maturité moyenne pondérée des financements de projet sans recours</p>                           | <p><b>1,24 %</b><br/>Taux d'intérêt moyen financement de projets</p>   | <p><b>4,4 %</b><br/>Ratio moyen Equity/dette projets</p> |
| <p><b>95 €/MWh<sup>(1)</sup></b><br/>Tarif moyen pondéré en fonction de la capacité</p>                                | <p><b>&lt; 55 €</b><br/>Prix de vente du mwh des projets récents</p>   | <p><b>78</b><br/>Centrales en exploitation</p>           |
| <p><b>80 salariés</b><br/>Répartis en Île-de-France, Auvergne, Nouvelle-Aquitaine, Loir-et-Cher et Alpes-Maritimes</p> | <p><b>376 GWh</b><br/>Production annuelle (soit la consommation annuelle d'électricité (hors chauffage) de 171 000 français)</p> |  |



CRE 4  
N° 2 des indépendants



Taux de réussite  
sur CRE



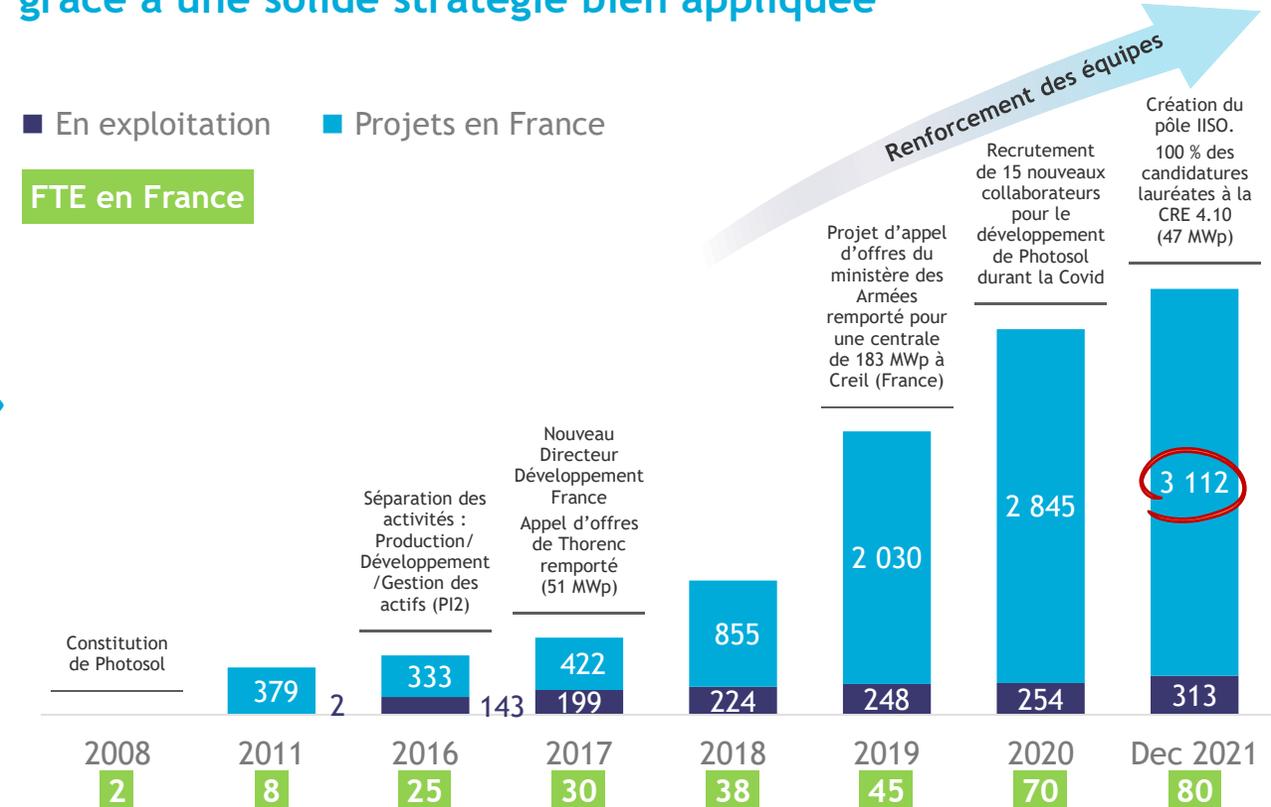
Capacité exploitée en France  
N° 2 des indépendants



## Des facteurs de différenciation importants

1. Se concentrer sur les localisations stratégiques moins concurrentielles et sur le développement de projets complexes
2. Tirer parti d'un fort soutien politique et local ainsi que de notre image de qualité
3. Optimiser le développement, la construction et l'exploitation des projets grâce à un *business model* intégré
4. Identifier et recruter les meilleurs profils, créer un environnement de travail humain, à forte empreinte entrepreneuriale
5. Optimiser le *business model* et le financement des projets pour maximiser le rendement et minimiser le prix de vente de l'électricité
6. Un leader incontesté du marché du photovoltaïque au sol en France, avec un taux de réussite de 100 % aux appels d'offres CRE

## Augmentation des actifs en exploitation et du *pipeline* de projets, grâce à une solide stratégie bien appliquée



|   |  |
|---|--|
| <b>EXPOSITION FINANCIÈRE SECURISÉE</b>          | <ul style="list-style-type: none"> <li>● L'ensemble des centrales en activité ou en construction a sécurisé son financement <i>a minima</i> sur la durée de son contrat d'achat d'électricité (20 ans) à des taux fixés</li> <li>● Projets en cours de développement : le prix de vente de l'électricité (appel d'offres CRE ou AAE) est aligné sur l'évolution actuelle des taux d'intérêt ; un certain nombre d'AAE en cours de négociation comprennent déjà un mécanisme d'augmentation des prix d'achat de l'électricité en fonction des taux d'intérêt</li> </ul>   |
| <b>GESTION DE L'INFLATION</b>                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>● Les <b>clauses d'indexation du prix de l'électricité dans les contrats de revente d'électricité</b> limitent fortement l'impact de l'inflation sur les centrales en activité (charges d'exploitation représentant moins de 10 % du chiffre d'affaires)</li> <li>● La sécurisation de <b>contrats d'approvisionnement de long terme</b> avec les fournisseurs de modules et d'onduleurs</li> <li>● L'augmentation de coûts de construction pour les centrales en développement (matières premières, logistique) est répercutée dans le prix de vente de l'électricité proposé aux appels d'offres. L'exposition à l'inflation est donc limitée à quelques mois (entre l'annonce des lauréats CRE et la signature des contrats de construction)</li> </ul>  |
| <b>ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE ET POLITIQUE</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● Une forte ambition gouvernementale (incarnée par la PPE, plan pluriannuel de l'énergie): d'une production d'énergie photovoltaïque actuelle de 7 GW à 25 GW en 2028 et 100GW en 2050 (voire 214 GWc dans le scénario haut de RTE).</li> <li>● Un secteur encore fortement régulé, les prix de marché sont devenus très compétitifs et sécurisés dans un contexte d'augmentation des coûts de l'électricité (56-58 €/MWh de tarif moyen aux appels d'offres CRE, 42 € de tarif ARENH (nucléaire déjà amorti) et 109,17 € de prix spot moyen sur 2021)</li> <li>● Une absence de concurrence avec la relance du nucléaire : d'une part le calendrier de mise en service des nouvelles centrales nucléaires est de 15 à 25 ans, et d'autre part le nucléaire et les renouvelables sont complémentaires dans leur profil de production</li> </ul> |
| <b>ASSURER L'ACCÈS AU FONCIER</b>               | <ul style="list-style-type: none"> <li>● L'accès au foncier est un facteur clé du développement du solaire en France.</li> <li>● Introduction imminente d'un cadre réglementaire clair sur l'agrivoltaïsme en France.</li> <li>● Photosol est précurseur dans ce domaine qui représente 50 % de ses capacités installées, ses équipes spécialisées sont implantées sur tout le territoire français et alimentent aujourd'hui le <i>pipeline</i> de terrains au-delà des objectifs de Photosol.</li> </ul>  |

# POSITIONNÉ POUR SAISIR LES OPPORTUNITÉS DANS L'AGRIVOLTAÏSME

## Premier développeur de projets agrivoltaïques à grande échelle

- Mise à disposition gratuite de terrains et d'équipements
  - Le promoteur accorde un accès gratuit aux agriculteurs et peut également financer les équipements
- Des perspectives attrayantes de revenus récurrents à long terme
  - Les agriculteurs tirent un revenu de l'entretien du terrain et des panneaux solaires
- Exploitation améliorée avec des synergies à valeur ajoutée
  - L'ombrage créé par les panneaux est bénéfique pour les plantes et les animaux

Exemple d'une ferme avec des moutons



Nouveau partenariat signé avec l'INRAE confirmant l'impact positif des installations de Photosol basées sur l'agrivoltaïsme sur la qualité de la végétation utilisée pour l'alimentation des moutons

## Chiffres clés de Photosol



D'actifs en exploitation avec agrivoltaïsme (13 sites, 499 ha)



Animaux sur site



Entièrement dédié à l'agrivoltaïsme depuis 2020



vise à introduire l'agrivoltaïsme dans la majorité de ses grands projets en cours de réalisation (> 30 MWp)

## Exemples de projets réalisés



Marmanhac (Cantal) - 12 MWp

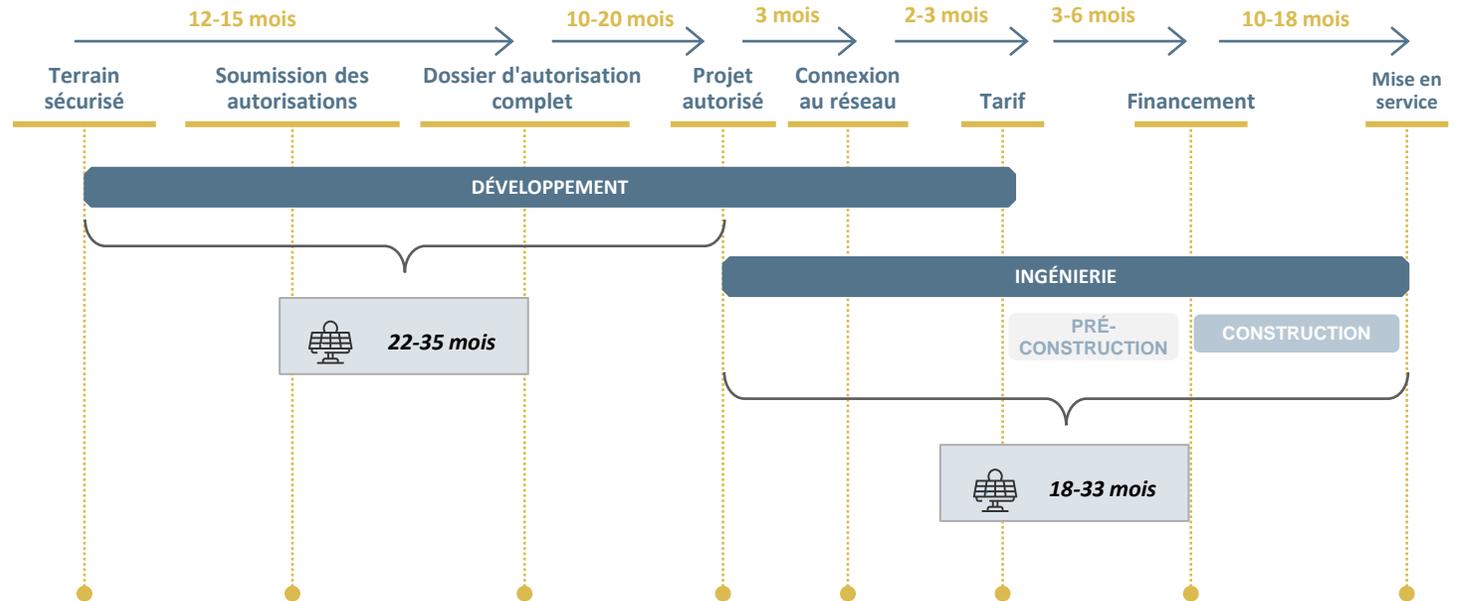


Gaillac (Tarn) - 10 MWp



# FOCUS SUR PHOTOSOL

## PHASES DE DÉVELOPPEMENT D'UN PORTEFEUILLE EN FRANCE



|                             | Développement | Permis déposé | Presque sécurisé | Sécurisé | Fonctionnement |
|-----------------------------|---------------|---------------|------------------|----------|----------------|
| Terrain sécurisé            | ✓             | ✓             | ✓                | ✓        | ✓              |
| Projet soumis aux autorités |               | ✓             | ✓                | ✓        | ✓              |
| Dossier autorisé            |               |               | ✓                | ✓        | ✓              |
| Connexion au réseau         |               |               | ✓                | ✓        | ✓              |
| Tarifification              |               |               |                  | ✓        | ✓              |
| Financement                 |               |               |                  | ✓        | ✓              |
| Mise en service             |               |               |                  |          | ✓              |



# GLOSSAIRE



**aA**

**BPA**

*Bénéfice par action*

**DPA**

*Dividende par action*

**FCF**

*Flux de trésorerie disponible  
(free cash flow)*

**d**

**ROCE**

*Rentabilité des capitaux investis  
(return on capital employed)*

**TCAC**

*Taux de croissance annuel composé*

**TRI**

*Taux de rendement interne*

**VE**

*Valeur d'entreprise*

**f**

**g**

**e**

**tT**



# CONTACTS

Consultez notre site [www.rubis.fr](http://www.rubis.fr)  
ou **CONTACTEZ-NOUS**

## Directrices des Relations Investisseurs

Anna PATRICE  
Clémence MIGNOT-DUPEYROT

[investors@rubis.fr](mailto:investors@rubis.fr)

 +33 1 45 01 72 32

## Directrice RSE & Conformité

Sophie PIERSON

[csr@rubis.fr](mailto:csr@rubis.fr)

 +33 1 44 17 95 95

## Directrice Gouvernance

Eva CHAUVET

[governance@rubis.fr](mailto:governance@rubis.fr)

 +33 1 44 17 95 95

# PROCHAINS ÉVÉNEMENTS

Chiffre d'affaires T4 2022  
7 février 2023

Résultats annuels 2022  
16 mars 2023

## DISCLAIMER

Cette présentation ne constitue pas une offre de vente ou une sollicitation d'achat des titres Rubis. Si vous souhaitez obtenir des informations plus complètes concernant Rubis, vous êtes invités à consulter les documents publics déposés en France auprès de l'Autorité des marchés financiers, également disponibles sur le site internet [www.rubis.fr](http://www.rubis.fr).

Cette présentation peut contenir certaines déclarations de nature prévisionnelle. Bien que Rubis estime que ces déclarations reposent sur des hypothèses raisonnables à la date de publication du présent document, elles sont par nature soumises à des risques et incertitudes pouvant donner lieu à un écart entre les chiffres réels et ceux indiqués ou induits dans ces déclarations.

Crédits photos :

© Gilles Dacquin/© Photothèque Rubis

