# Résultats annuels 2019

jeudi 12 mars 2020

Transcript produced by Global Lingo
London – 020 7870 7100
www.global-lingo.com

**Opératrice :** C'est à vous.

**Jacques Riou :** Mesdames et Messieurs, bonjour, et merci du temps que vous nous consacrez. J'ai conscience que cet exercice est un peu particulier pour deux bonnes raisons. La première est, naturellement, la pandémie de coronavirus pour laquelle nous nous trouvons face à une caméra, alors que nous avions le plaisir d'être parmi vous depuis tant d'années, et naturellement, les prochaines réunions se feront à nouveau en votre présence. La deuxième raison pour laquelle cet exercice est un peu particulier, c'est que nous allons parler de l'année 2019, et que, dans bien des esprits, les pensées vont plutôt sur les chocs actuels que subissent les marchés économiques, l'économie réelle, tout autant que les marchés financiers, et donc, j'ai un peu le sentiment de faire un exercice, avec Bruno, qui a un côté quelque peu théorique, compte tenu des circonstances présentes. Quoi qu'il en soit, nous allons vous présenter cette activité 2019 et nous aurons l'occasion, éventuellement, de tracer quelques perspectives sur les mois qui viennent, compte tenu de ce que l'on peut savoir de la situation économique ou financière qui se présente à nous.

Dans un premier temps, de manière assez traditionnelle, je vais vous commenter les quelques évènements majeurs qui ont marqué le développement du Groupe sur l'année 2019. Le premier évènement est naturellement l'entrée dans l'Afrique de l'Est par l'acquisition de deux entreprises au Kenya. Ces deux entreprises s'appellent KenolKobil et Gulf Energy, nous en avons déjà parlé, notamment pour la première. Ce sont des entreprises de taille importante dans leur marché, qui nous installent dès l'entrée comme un leader dans la distribution de produits pétroliers en Afrique de l'Est puisqu'il s'agit, non seulement du Kenya, mais de l'entrée dans les pays limitrophes que sont aussi bien l'Éthiopie, le Rwanda, l'Ouganda, le Burundi ou la Zambie. C'est un bassin de population très important, de l'ordre de 200 millions d'habitants, la population croît à un rythme élevé, de l'ordre de 2 %, et les marchés pétroliers croissent aussi à un rythme élevé de l'ordre de 4 %. Les marchés pétroliers en distribution, comme les nôtres, ont effectivement comme base de leur développement important celui de la population elle-même. C'est un investissement important, qui dépasse les 400 millions d'euros globalement, et qui vous donne une idée de l'importance que nous attachons à investir dans ce continent africain.

Un autre investissement, de taille bien inférieure, est celui d'un nouveau terminal d'importation au Suriname. Le Suriname est un pays ex-Guyane d'origine hollandaise. C'est un pays dont la population se développe bien sûr, c'est un pays qui a des mines, qui a une industrie. C'est un pays sur lequel nous étions entrés à titre commercial et dont le marché nous intéresse depuis longtemps et nous avons trouvé la possibilité d'y construire un terminal d'importation. Nous avons démarré des activités de distribution de produits pétroliers et nous avons le plaisir de constater que dès la première année, nous allons être en positif, en profit sur cet investissement, ce qui n'est pas toujours aussi simple.

Le troisième point, qui est d'une importance particulière, est la signature d'un partenariat avec un fonds d'investissement, un fonds d'infrastructure américain, qui concerne le développement de Rubis Terminal. Alors, de quoi s'agit-il ? Vous savez que Rubis Terminal, qui n'a cessé de se développer tout au long des années, a vu son développement largement outrepassé par notre autre métier, celui de Rubis Énergie, qui est un métier de distribution de produits pétroliers. La raison en était double. D'une part, pendant de nombreuses années, nous n'avions pas les capacités financières d'acquérir des terminaux complets, développés, ce sont souvent des

investissements de plusieurs centaines de millions. Cette période étant terminée en raison de la croissance du Groupe, ce point n'est plus un frein particulier. Restait un dernier frein, une dernière difficulté, c'est le prix auquel ces actifs se négocient depuis de nombreuses années, étant un terrain de chasse des fonds d'infrastructure. En général, les prix sont relativement élevés, en raison des niveaux de dette que ce type de transaction nécessite. Nous avions donc une frustration, une difficulté à résoudre, qui était à la fois de conserver un niveau de dette classique chez nous, extrêmement modéré sur l'ensemble du Groupe, tout en pouvant accéder à un niveau de dette plus élevé, à un levier, tout en restant raisonnable, plus élevé, sur cette activité de Rubis Terminal. La solution, qui est la seule d'ailleurs, la solution qui a été trouvée est de nous associer avec un partenaire, afin de cantonner cette activité, tout en en gardant le contrôle, et afin de pouvoir lui affecter un niveau d'endettement qui soit différent de celui de l'ensemble du Groupe. Le partenaire que nous avons trouvé est un fonds d'infrastructure américain extrêmement connu qui a des activités sur tous les continents, et qui s'est avéré particulièrement intéressé par notre métier, celui du *terminaling*. Au-delà de ça, l'objectif que nous poursuivons est naturellement de réinvestir dans ces activités que nous connaissons depuis très longtemps, que nous maîtrisons, et qui nous paraissent avoir toujours un excellent avenir puisque, quelles que soient les percées des énergies alternatives, toutes les études montrent que les produits pétroliers continueront à croître en volumes, non pas en part, mais en volumes, sur les prochaines décennies. Et nous avons notre rôle à jouer dans ce domaine.

Nous allons passer maintenant, cette présentation étant faite, sur les chiffres clés de l'exercice. De manière traditionnelle, et comme vous le voyez, ces chiffres sont de très bonne qualité. Je passe rapidement sur le chiffre d'affaires, dont vous savez qu'il n'est pas extrêmement pertinent dans nos activités puisqu'il capture la valeur nominale des produits pétroliers. Mais le chiffre d'affaires, que ce soit en périmètre réel, est en forte hausse, et en périmètre constant, il est affecté par un certain nombre de modifications de normes dont on pourra parler. En termes de RBE, la progression est très forte, + 16 % et + 11 % à périmètre constant, avec un résultat brut d'exploitation de 578 millions, 580 millions. Le résultat opérationnel courant est en hausse de 17 % et en hausse de 11 % à périmètre constant. Et enfin, le résultat net part du Groupe, à 307 millions, est en hausse de 23 % et 15 % à périmètre constant.

Alors il faudra qu'on revienne peut-être, je pense que Bruno le fera, sur les différentes normes qui ont été appliquées sur ce nouvel exercice 2019, puisqu'il y a l'entrée en jeu des nouvelles normes IFRS 16 que vous devez connaître je pense, et deuxièmement l'application de normes IFRS 5 qui sont les suivantes : le projet dont je viens de vous parler concernant Rubis Terminal étant particulièrement avancé, sans être conclu à l'heure où nous parlons, il a été nécessaire de procéder à un reclassement comptable consistant à placer les actifs Rubis Terminal en activités destinées à être cédées.

En termes d'investissement toujours, un effort d'investissement soutenu à 230 millions, très comparable à l'année dernière. Toujours une hausse des fonds propres. Et enfin, comme notre politique financière nous y conduit chaque année, un taux d'endettement extrêmement modéré à 690 millions, ce qui représente moins d'une fois et demie une année d'excédent brut d'exploitation. Donc ça reste parfaitement dans les normes qui sont les nôtres depuis de très nombreuses années.

En matière de flux financier, partant d'une trésorerie nette négative de 694 millions en 2018, capacité d'autofinancement en très forte hausse à 524 millions, et vous avez classiquement les

différentes utilisations ou affectations de cette capacité, une variation de BFR qui se creuse d'une petite soixantaine de millions, largement expliquée par les intégrations de KenolKobil qui a un impact fort, puisque c'est de l'ordre de 30 % de produits vendus supplémentaires. Les investissements Rubis Terminal et Rubis Énergie et Supports & Services, qui sont à 230 millions. Des acquisitions d'actifs financiers, et notamment l'acquisition de la société Gulf au mois de décembre de l'année dernière. Les dividendes servis aux actionnaires et un reclassement de l'endettement *in fine* lié, mais nous y reviendrons, à l'opération sur Rubis Terminal. Donc je passe la parole à Bruno qui va vous détailler les opérations de Rubis Énergie, qui est notre filiale principale, sur l'exercice.

**Bruno Krief** : Merci, bonsoir. Poursuivons avec une photographie de l'état de Rubis Énergie au 31 décembre, sur un graphique que vous connaissez et qui permet de vous fournir l'état à la fois de la répartition des volumes d'une part, des marges commerciales qui sont réalisées dans chacune des zones où nous sommes présents, et également les nouveautés, vous donner des éléments sur le risque, sur l'exposition aux devises, et commençons par celles-ci si vous voulez, parce que nous sommes sur des marchés agités. Il est indiqué, vous voyez dans la petite bulle légèrement au nord, nord-est de chaque plan. En USD, nous réalisons 48 % des résultats à la contribution nette, je parle de la contribution nette après impôts, donc c'est la plus grosse partie, c'est la devise principale du Groupe. L'euro représente 22 % de contributions, quant aux autres, avec certaines monnaies exotiques, intégrant la Suisse, la livre, la naira nigériane, le shilling kényan et le franc Djibouti, y compris la gourde haïtienne et le rand sud-africain, nous en sommes à 29 %. 29 % dont deux monnaies à l'intérieur de ces 29, Madagascar et Haïti, représentent respectivement 10 et 8 % de la contribution au profit. Ça donne malgré tout un ensemble assez homogène, assez diversifié. Si je reprends au niveau de la marge brute, vous voyez ainsi que la zone Caraïbes représente près de 40 %, 39 % ; l'Europe 28 %, essentiellement GPL, et l'Afrique 32 %, GPL et de plus en plus, réseaux de distribution, produits pétroliers, bitumes et qui va s'accroître avec notamment l'adjonction de nouveaux territoires comme l'Afrique de l'Est.

Quant aux volumes, vous voyez le poids également aujourd'hui équivalent entre l'Afrique et la zone Caraïbes, 42 % chacun, et au milieu, les volumes de GPL cette fois, quasiment GPL, sur l'Europe. Donc voilà la situation des actifs et de leurs contributions.

Vous voyez également que nous sommes positionnés toujours sur des marchés de niches. Avec des parts de marché importantes, des positions de marché qui nous placent dans les trois premiers intervenants et, souvent, numéro 1 dans les marchés où nous intervenons. Ce qui donne à cet ensemble diversifié, protégé, une bonne harmonie et une bonne organisation vis-à-vis du risque qui, comme vous pouvez le constater, est bien diversifié, je dirais même plus que ça, atomisé, sur quelques 23 ou 24 centres de profit autonomes.

Alors si je poursuis avec les résultats de Rubis Énergie, vous avez tout d'abord les volumes commercialisés l'an dernier, qui ont, vous le savez, nous l'avons communiqué en janvier dernier, donc 4,4 millions de volumes en 2018, qui est passé à 5 millions ou 5,5 millions, une croissance de 23 % tous produits confondus et dans la structure actuelle, donc ce sont les chiffres reportés. Une stabilité à périmètre constant, qui s'explique en fait si on reprend les trois zones géographiques, vous avez une Europe qui était en légère avance de 2 %, avec une France, un Portugal et une Espagne qui étaient plutôt positifs, alors que les îles anglo-normandes et la Suisse un peu sur le retrait, notamment pour des raisons climatiques, qui ont

affecté les volumes de fioul domestique, notamment sur les îles anglo-normandes, et la consommation de GPL, principalement en Suisse. Donc voilà, pour l'Europe.

Concernant les Caraïbes, vous aviez noté une stabilité globale des volumes. Là où il y a eu un écart, c'est sur les Antilles françaises avec quelques volumes commerciaux, des gros volumes je veux dire, à marge modeste, qui étaient un peu en décalage, qui explique cette stabilité des Caraïbes. Si on corrige de ces contrats commerciaux (livraison de fioul commercial) on est plutôt à 4 %, ce qui est en ligne avec la croissance passée de cette zone.

Enfin, l'Afrique était en retrait de 2 %, essentiellement en raison du retrait observé dans les bitumes, un retrait observé dans les bitumes par rapport à l'exercice 2018 qui était un peu exceptionnel en raison de la préparation d'élections l'année précédente, et qui avait amené le gouvernement à ouvrir des budgets importants pour arriver avec de bons résultats vis-à-vis de ses électeurs, et qui avait gonflé les volumes en 2018, un peu exceptionnellement. D'où une base élevée qui génère ce retrait en 2019. Enfin, sur certains contrats commerciaux, notamment à Madagascar, des baisses de volume qui expliquent, au total, ce - 2 %.

C'est vrai que, ce que je voudrais vous livrer comme information, c'est que sur l'ensemble des volumes, vous avez des volumes qui ont une tendance plutôt résiliente, assez résistante, je prendrais les réseaux de stations-service et le GPL par exemple. Ces deux segments représentent quelques 56 % ou 60 % des volumes, et près de 75 % de la marge, et ces deux segments, qui sont stables et résistants, génèrent généralement une croissance de l'ordre de 2 à 3 %, et c'était le cas de l'an dernier, de + 2 %, et je dirais qu'en fonction des zones géographiques où nous sommes présents, vous savez que l'Europe a une croissance plutôt stable de l'ordre de 1 à 1,5 %, les Caraïbes de l'ordre de 1,5 à 2 %, l'Afrique, nous sommes positionnés sur des marchés un peu plus en croissance, on peut se retrouver demain avec du 3 à 4 %. Cet ensemble, pris globalement, est capable de générer effectivement aujourd'hui, on est sur une pente de croissance de l'ordre de 2, 3 % à long terme, compte tenu de nos présences renforcées sur des zones qui sont en développements : développement économique et développement démographique. Donc voilà, il peut y avoir des fluctuations des volumes d'une année sur l'autre, d'un trimestre à l'autre, en raison de la volatilité de certains segments commerciaux, mais en revanche sur les principaux, qui sont GPL, stations-service, c'est 75 % de la marge, c'est assez stable, et une stabilité croissante.

Voilà ce que je voulais vous dire. Sinon, la marge brute globale a atteint 677 millions, en hausse de 15 %, et vous retrouvez à périmètre constant, les 9 % de croissance, compte tenu de la stabilité des volumes. Vous avez, page suivante, le graphique avant les derniers cours. Vous avez ici une cotation du *ultra light*, *ultra low sulfur diesel*, c'est notre indice finalement, compte tenu de l'ensemble de nos marchés et de la prédominance actuelle du fioul et réseaux de stations-service, plus représentatif que n'était le GPL il y a 10 ans, donc on est plus vers les fiouls que vers les GPL, bien que les GPL représentent 40 % du total des volumes, donc on a choisi cet indice, qui est fortement corrélé évidemment avec le prix des GPL, et est en ligne avec la structure des prix des produits pétroliers. Donc vous avez une année 2019 où les prix ont baissé en moyenne de 25 % en dollars, par rapport à l'année précédente, générant, puisque c'est un environnement plutôt favorable, une marge unitaire qui a augmenté, à périmètre constant, de 9 %.

Le graphe suivant, qu'on vous a intégré dans le document, est intéressant en ce sens où il indique un peu comment se comporte le niveau des marges, par rapport aux cotations des

produits pétroliers. Vous noterez, tout ça pour mettre en perspective les mouvements très erratiques que nous connaissons ces derniers jours, où on a connu ces dernières semaines une baisse de plus de 30 % des prix pétroliers, mais si on se ramène à quelques années en arrière, je vais prendre l'année 2015, où nous avions connu une baisse de 36 % des prix pétroliers en moyenne par rapport à son année précédente, les marges avaient augmenté de 15 %. De même, sur 2019, je vous ai dit que, là nous sommes en euros, les prix pétroliers ont baissé de 21 % en euros, et généré une hausse de 9 % de la marge en euros à périmètre constant. Donc vous voyez que, de même si je prends l'année 2014, où les prix pétroliers avaient également baissé de 15 %, les marges avaient augmenté de 2 %. Donc on est, pour vous le rappeler, dans un environnement tout à fait favorable en termes de marges évidemment, et avantageux pour le consommateur en général, qui voit son pouvoir d'achat augmenter par rapport au panier de consommation de produits pétroliers.

Quant au résultat, vous avez ici le résultat total de Rubis Énergie qui atteint 324 millions, soit une hausse de 17 % publiée, et de 10 % à périmètre constant. Les effets périmètres, je vous le rappelle, concernent KenolKobil, intégré depuis le 1er avril 2019, et des actifs de distribution de GPL logés au Portugal, qui avaient été rachetés à Repsol fin 2018. Donc vous avez une bonne croissance du résultat opérationnel courant. En Europe, vous avez plutôt un effet, une baisse de 8 % de la contribution, nous verrons page suivante les écarts. Les Caraïbes, quant à eux, sont en forte hausse. Vous avez surtout dans ce schéma, les deux façons de présenter les résultats 2019. Dans la colonne du milieu, vous les avez avant IFRS 16, et puis, dans la colonne de droite, vous avez les chiffres publiés. Donc dans ce graphique, vous avez le 2019 avant IFRS 16, qui est comparé au 2018. Donc je reprends, Europe est à - 8, les Caraïbes + 34 en croissance et l'Afrique est à + 3.

Si on va dans le détail sous forme d'un *bridge*, vous avez la contribution en 2018 qui était de 275 millions, pour arriver à 324 millions en 2019. Ici nous sommes avant IFRS 16, ce qui nous donne, sur l'Europe, une baisse de 16 % que je vous ai indiquée. La baisse de 16 % est, pour une large part, générée par des provisions passées sur engagement de retraite sur notre filiale suisse, c'était un élément qui avait déjà été généré sur le premier semestre et qui est lié à l'actualisation à un taux d'intérêt quasiment nul des engagements de retraite, et qui nécessite le passage d'une provision donc qui vient entamer, au niveau du ROC, la contribution de la Suisse. Nous avons, sur le Portugal, non pas pour des raisons de volumes ou des raisons de *cashflow* brut, mais plutôt pour des nettoyages de comptes clients qui sont passés en-deçà du RBE, des provisions qui expliquent que le périmètre constant est en retrait de 10 millions, sur un montant total de 62 millions, tandis que le nouveau périmètre, s'agissant des actifs rachetés à Repsol, contribue à hauteur de 5 millions sur la période.

Vous avez ensuite les Caraïbes qui, à périmètre constant, sont en augmentation de 34 %. Vous avez ici des effets de marge importants dans l'ensemble de la zone, des revalorisations de marge notamment, vous avez une meilleure tenue du marché en marge, notamment en Haïti. Vous avez par ailleurs des éléments négatifs logés dans les Bahamas à la suite du cyclone Dorian en septembre dernier, avec également, on a relevé des concurrences accrues dans le secteur aviation dans cette zone des Caraïbes, *Western Caribbean*, qui correspond à notre segment. Par ailleurs, vous avez eu en Jamaïque des éléments plutôt exceptionnels avec la récupération d'une taxe qui avait été prélevée par erreur par le gouvernement, donc il y a eu un dégrèvement, qui vient contribuer à hauteur de 4 millions sur le résultat 2019.

Vous avez ensuite sur l'Afrique, le périmètre constant, qui, au total, contribue à hauteur de 121 millions, qui est en hausse de 3,6 millions. Je dirais que tous les pays sont en contribution, leur contribution est en croissance, à l'exception de la contribution bitumes pour les raisons que je vous ai indiquées, les baisses de volumes qu'on a observées au Nigéria et Sénégal également, où la conjoncture économique faisait que les budgets destinés aux infrastructures routières étaient en baisse en 2019. Donc, à part ces éléments conjoncturels affectant les bitumes, l'ensemble des pays étaient en bonne croissance.

Enfin vous avez l'effet périmètre en Afrique, constitués par KenolKobil intégré depuis le 1er avril 2019, qui a contribué à hauteur de 12,5 millions d'euros. On vous a expliqué que c'est une première année d'intégration, comme d'habitude ou souvent, quand on rachète une entreprise, d'autant plus que c'est une entreprise qui était sous-gérée sur ces dernières années, nous avons dû passer des provisions, nous avons dû repeigner un petit peu le niveau des contrats, revoir la profitabilité et les risques associés à certains segments de ce même marché, ce qui nous a amené à arrêter un certain nombre d'opérations, et je dirais que les 12,5 millions que vous voyez ici sur neuf mois d'activité ne reflètent pas pleinement nos attentes en termes de contribution annuelle sur la base du prix que nous avons payé. Nous avons payé cet investissement sur la base de 6-7 fois l'EBITDA et la contribution que nous devrions avoir sur 2020-2021 devrait rattraper largement, et on devrait revenir vers les niveaux attendus, avec des hausses conséquentes dès l'exercice 2020 et 2021. Enfin, sur l'exercice, vous avez l'impact positif de l'introduction des IFRS 16, qui, comme indiqué, atteint 3,3 millions.

Page suivante, vous avez les indicateurs de *cashflow*, 332 millions pour Rubis Énergie, en forte hausse à 32 %, vous avez l'indicateur d'investissement, 109 millions qui se répartissent sur l'ensemble des pays où nous opérons, c'est-à-dire 23 centres de profit, et qui se répartissent également entre des investissements de croissance, des investissements de maintenance et de nouvelles installations décrites auparavant, notamment la construction d'un dépôt au Suriname. Donc voilà pour Rubis Énergie, le principal contributeur de Rubis.

Alors sur Rubis Support & Services, que vous connaissez, et qui a des activités, complémentaires de Rubis Énergie, avec du transport, transport navire, de l'approvisionnement général, le raffinage avec la SARA, et des opérations de négoce, négoce aussi bien de fioul, que de produits de bitumes et GPL. Ici, nous sommes à une contribution 2019 de 108 millions en termes de ROC et, partant de 87,6 en 2018, nous avons une contribution SARA qui est en forte hausse, à + 22 %, et contribuant à hauteur de 40 millions dans les 108 millions du total 2019. Nous avons la contribution des opérations de *trading* et de *shipping* dans la zone Caraïbes, qui est en hausse de 3 % et qui représente 42 millions du total. Il y a également quelques actifs qui ont été rachetés au cours de l'exercice, toujours dans le Support & Services, qui ont contribué à hauteur de 1 million sur l'année, vous avez des opérations de bitumes, puisque le bitume, nous sommes présents à la fois dans l'aval et notamment en Afrique de l'Ouest, ce qu'on a juste auparavant décrit, c'est-à-dire le Nigéria, le Sénégal, Togo, Cameroun, donc là c'est la distribution finale. Ici, nous sommes dans un peu ce qu'on appelle notre amont, avec la fourniture de bitume à des tiers, puisque nous avons des navires qui peuvent charger des cargaisons de la Grèce, Turquie, Espagne ou Sicile, et pour livrer ce produit, jusqu'en Amérique du Nord, ou Amérique du Sud. Donc, ces opérations ont généré une bonne contribution l'an dernier, 10 millions pour être précis, faisant que l'ensemble bitumes sur l'exercice a généré 38

millions de résultat net cette fois, du résultat net, sur l'ensemble 2019, et c'est en hausse par rapport à 2018.

Nous avons également une activité de services et de logistique à Madagascar qui logeait dans la filiale que nous avons rachetée il y a deux ans, Galana, donc qui opère un stockage de produits pétroliers et qui facture des sorties de produits pour l'ensemble de la profession, notamment tout ce qui concerne les produits importés. Cette activité a généré 16 millions de résultat opérationnel courant l'an dernier, en léger retrait, certes, par rapport à 2018, mais qui reste une activité à excellente rentabilité.

Enfin, les impacts IFRS 16 dans cette branche, atteignent 300 000 euros. Donc vous retrouvez ici la croissance, le très bon moteur de croissance que représente Rubis Support & Services à 108 millions, donc + 24 %.

Poursuivons sur les indicateurs habituels, le *cashflow* est à 115 millions, en très forte augmentation, avec également des investissements, qui sont principalement logés dans la raffinerie ; la raffinerie nécessite des investissements de maintenance, d'adaptation tout à fait réguliers de l'ordre de 30-40 millions et nous y sommes voyez-vous sur cet exercice. Et nous avons aussi des investissements liés à l'acquisition de nouveaux navires et nous avons des investissements de développement, d'*asset integrity* liés notamment à l'installation de *scrubbers* sur nos navires, qui permettent de nettoyer les poussières et les $NO_X$ générés par les fiouls et se mettre en conformité avec les nouvelles règles de l'IMO 2020. Donc, voilà où sont positionnés ces 57 millions d'investissement chez Rubis Support & Services.

Nous en arrivons à Rubis Terminal, que vous connaissez bien, avec ces 3,5 millions $m^3$ de capacité, sa répartition sur quatre pays, sa diversification entre les fiouls, les produits chimiques, les engrais et les huiles. Nous avons connu cette année, après une année je dirais, 2018, qui est un petit peu heurtée par différents facteurs, nous nous retrouvons cette année, nous reprenons le chemin de la croissance, avec une croissance de, je veux dire on va en parler, de 6 % du résultat opérationnel courant, lequel est constitué à partir des recettes, ce sont les recettes, les loyers donc, de stockage, qui font la rentabilité de cette branche. Les recettes sont en augmentation globale de 6 %. À l'intérieur, vous avez les fiouls qui ont repris un peu de croissance de 4 %, les produits chimiques + 3, les engrais + 2 et les huiles et molasses 2 %. Sur le pétrole France, on a noté une stabilité des recettes, après une année qui était beaucoup plus heurtée en 2018. Je dirais que cette stabilité, on l'a bâtie également en reconstruisant le portefeuille client, vous observerez que la SAGESS, qui est l'organisme en France qui gère les stocks stratégiques, est devenu un client important, représentant quelque 24 % des recettes pétrole de Rubis Terminal, contre 17 % en 2017. De même, le hors pétrole, c'est aussi un axe que nous avons développé, qui représentait 23 % en 2017, a représenté, en 2019, 28 % du total des recettes. Pour le fioul, nous sommes à + 4, pour les produits chimiques, nous sommes à + 3, avec Rotterdam et Anvers qui sont en hausse de 2 % en prestation de services, du taux d'occupation proche de 100 %, notamment après des extensions de capacité sur Rotterdam qui ont généré donc de nouvelles recettes. Et nous avons également en France, une bonne tenue de la chimie qui est à + 4 %. Les engrais, cette année, sont stables mais se maintiennent je dirais à un haut niveau, on a une position très forte sur le quart nord, nord-ouest de la France, en stockage d'importation d'engrais liquides. Et les huiles et molasses ont eu en 2019 le bénéfice de certains contrats *spots* et ont permis une croissance de 2 % des recettes.

Vous avez au-dessous la répartition des volumes, des loyers par catégorie de produits. Le pétrole représente encore 55 %, il est dominant, mais le chimique augmente à 37 % et il va continuer à augmenter, engrais et mélasses représentant un peu moins de 10 %.

Page suivante, vous avez le résultat de Rubis Terminal qui est à 49 millions contre 46, donc nous retrouvons le chemin de la croissance, avec un *cashflow* qui est en ligne avec cette croissance et des investissements de 62 millions, dont nous détaillerons plus loin la répartition.

Un détail sur la construction du résultat opérationnel courant, partant des 54 millions en 2018, la France y contribue à hauteur de 44 millions, quasiment stable, Anvers y contribue à hauteur de 6,5 pour sa quote-part de 50 %, y contribue à hauteur de 6,5 millions, en léger retrait parce que nous avions connu en 2018 une année tout à fait exceptionnelle, liée au très bas niveau du Rhin, qui avait généré beaucoup de recettes sur cette zone en Belgique. Zeller est une petite filiale active dans le négoce de produits pétroliers et de bitumes que nous avons rachetée il y a trois ans, qui se développe bien, et qui est détenue en partenariat avec la compagnie pétrolière Phillips 66. Le dépôt de Rotterdam a généré 5,5 millions de ROC, en hausse de 1,8 million par rapport à l'an dernier, donc c'est une forte contribution, grâce notamment à la mise en service de nouvelles capacités. La Turquie, qui était en perte l'an dernier, est de retour à l'équilibre. En Turquie, nous avons connu une année sans *contango* et je dirais que, malgré l'absence du *contango*, nous avons connu une croissance des recettes centrée, il y avait encore des opérations sur l'Irak, et puis des opérations de *breakbulk,* c'est-à-dire d'éclatement de produits, le plus souvent sur le pourtour méditerranéen, donc des gros bateaux qui vident leur soutage dans le dépôt et permettent à des plus petits bateaux, des plus petits *coasters* d'éclater le produit dans les zones géographiques voisines, ça peut être l'Egypte, ça peut être Chypre, ça peut être l'ensemble Méditerranée.

Vous avez enfin l'impact des IFRS 16 positifs de 1,2 million pour nous amener à 56,7 millions de résultat opérationnel courant, donc en hausse de 6 % par rapport à 2018.

Alors sur les évènements récents, ce qu'on peut dire c'est que la Turquie qui est très bien placée en matière de *contango*, c'est un dépôt de *traders*, on observe depuis quelques jours évidemment un fort *contango* du fait de l'écroulement des prix pétroliers et, associé à cela, une demande très concrète, très active pour des demandes de stockage. La décision de l'Arabie Saoudite d'augmenter de 1,5 million de barils/jour sa production de pétrole évidemment, va créer sans doute de la surproduction par rapport à la demande actuelle et fait apparaître cet écart important entre les prix *spots* et le prix futur. Donc notre dépôt évidemment sera, comme par le passé, prêt à accueillir toutes sortes de, ses clients *traders* qui se manifestent activement actuellement.

Alors ici on voulait également faire un point sur l'opération de mise en place du contrôle conjoint, des partenariats avec le fonds I Squared pour vous livrer quelques informations synthétiques, purement financières. Vous avez tout d'abord la passage de valeur d'entreprise à l'*equity* sur une base d'une valeur retenue du milliard d'euros pour la valeur d'entreprise, sur la base également d'un accord de refinancement, c'est-à-dire de la mise en place d'un levier financier de 5,5 fois l'EBITDA, qui correspond à 500 millions de dette, et en intégrant les ajustements, notamment minoritaires sur la valorisation de l'*equity*, on arrive au prix retenu, à quelques ajustements près, de 422 millions pour 100 % de l'*equity*. Ce 100 % de l'*equity* qui a été retenu se traduit donc, au niveau de la vente des 45 % qui sera réalisée, par un encaissement pour Rubis de 185 millions, donc ça ce sont les *cashflows* pour la société Rubis

de la sortie des 45 % de Rubis Terminal. Nous aurons l'effet du *releverage* du bilan de Rubis Terminal à cette occasion, qui va distribuer à la fois, qui va rembourser les avances d'actionnaires de 97 millions à Rubis, et qui versera à ses actionnaires 136 millions de dividendes exceptionnels. À cela s'ajoute la déconsolidation dans le bilan de Rubis de l'ensemble de la dette existante, celle connue au 31 décembre 2019, faisant un impact net sur le bilan consolidé de Rubis de 653 millions.

Enfin, si on prend le bilan pro forma de Rubis au 31 décembre 2019, nous avons la situation actuelle de 637 millions, celle connue en IFRS 5, c'est-à-dire après avoir déduit les actifs et passifs de Rubis Terminal du bilan de Rubis consolidé, donc on a 637 millions de dette nette. Suite à l'encaissement des 185 millions et des dividendes spéciaux puis des avances de Rubis (ici Rubis Terminal) à son actionnaire, on passera à 219 millions de dette pro forma, dette nette pro forma dans cette opération, laquelle rapportée à l'EBITDA connu de 2019, un EBITDA sous forme IFRS 5, nous donnera un ratio d'endettement de 0,4, comme vous le voyez, un niveau d'endettement extrêmement modeste qui nous laisse la pleine capacité de poursuivre le fort développement de Rubis que vous avez connu dans le passé.

Enfin, vous avez un tableau synthétique également, d'emploi des fonds puisque vous avez, du côté des entrées de fonds, vous avez ce qui est prévu, c'est-à-dire, l'émission d'une obligation sur sept ans pour un montant de 410 millions, alors ça se fera ou bien sous la forme du tirage d'un emprunt d'un *bridge loan* sur une période de 12 mois maximum, lequel sera dans la période d'un an refinancé par une opération de marché, mais le montant est bien de 410 millions. Et, en contrepartie de cela, vous avez le refinancement à la fois des shareholder *loans*, c'est-à-dire des avances que Rubis a prêtées à sa filiale d'une part, et du dividende exceptionnel que Rubis Terminal va payer, va verser à ses actionnaires donc, au total, pour 233 millions. Par ailleurs, les 410 millions serviront à refinancer la dette senior actuelle logée chez Rubis Terminal, au niveau de la société mère, et en partie au niveau de ses filiales. L'ajustement se fera après, il y a des frais liés à cette opération, et le *cash* existant au bilan de Rubis Terminal aujourd'hui, pour arriver au total de 447 millions de total d'emploi et de ressources de ces opérations. Voilà le point qu'on voulait faire sur cette opération qui pourrait être, enfin il est prévu de clôturer ces opérations dans le courant du deuxième trimestre.

Vous avez ici une synthèse des investissements industriels réalisés en 2019 avec un comparatif 2018, avec sur Rubis Énergie, quelque 110 millions d'investissements qui se répartissent entre les investissements de maintenance, d'adaptation, de mise aux normes, donc 64, et les investissements de développement, de croissance organique à hauteur de 46 millions. Vous avez, pour 57 millions, les investissements réalisés dans la branche Support & Services, lesquels comprennent à hauteur de quelque 40 millions, les investissements réalisés dans la SARA, la raffinerie, le reste dans des investissements, on en a parlé, notamment des navires et des adaptations sur des navires. Enfin, vous avez Rubis Terminal, qui a investi quelque 63 millions sur l'exercice avec les investissements de maintenance à 18 millions, des nouveaux projets en France, 14 millions, et les extensions sur Rotterdam pour l'essentiel, et quelques investissements sur la Turquie, à hauteur de 31 millions. Ce qui nous donne, au total, 230 millions investis contre 233 l'an dernier.

Enfin le chiffre que nous avons indiqué ici, qui est le *free cashflow* après intérêts, impôts, consommation de *cash* en termes de besoins en fonds de roulement et investissements de maintenance, vous voyez ici la forte génération de *cashflow* libre qui passe de 232 millions en

2018 à 345 millions en 2019 et qui montre ainsi la formidable qualité des résultats et du bilan de Rubis.

Voilà ce qu'on pouvait dire sur les éléments de résultats de l'ensemble Rubis. On vous a également fourni quelques données sur l'ESG. L'ESG qui est un élément important dans le fonctionnement d'une entreprise aujourd'hui, et surtout sa montée en puissance. Alors l'ESG, c'est un E pour Environnement, c'est un S pour le Social et un G pour la Gouvernance.

Sur l'environnement, le *leitmotiv* c'est le bilan carbone. C'est un projet sur lequel nous travaillons depuis quelques années, nous sommes parvenus à fournir, un bilan complet, avec des états chiffrés, des émissions de carbone du Groupe, avec l'aide d'un cabinet spécialisé. Nous sommes en mesure, c'est ça qui est important, après un travail de deux ans, nous sommes en mesure de collecter, de traiter, l'ensemble du carbone émis dans l'ensemble des filiales du Groupe. Et cela comprend aussi bien la partie transport, la partie immobilière, la partie de toutes les installations industrielles du Groupe dans les 29 pays où le Groupe est implanté. Donc c'est une grosse charge de travail, ça a pris près de deux ans, mais nous sommes en mesure maintenant de répondre à tous ces questionnements, et surtout d'être en mesure de fournir ces indications, ces informations au marché. Nous avons à cette occasion mis en place un groupe spécifique de travail qui gère, qui anticipe toutes les actions liées aux objectifs de réduction d'émission de carbone. Donc avec un budget et avec surtout des forces actives. Il faut savoir que toujours en ce qui concerne l'environnement, le groupe Rubis et ses installations sont soumises, que ce soit chez Rubis Terminal ou chez Rubis Énergie, en France au départ, enfin en Europe au départ, à la régulation Seveso qui est déjà une régulation extrêmement contraignante. Et même si à l'étranger, ces régulations ou ces contraintes n'existent pas, on applique les contraintes Seveso, aussi bien à Madagascar, Haïti ou aux Bahamas, c'est-à-dire que notre *benchmark* c'est la régulation européenne, qu'on applique, même si ailleurs, ce type de disposition n'existe pas. Donc on est toujours, ce qu'on considère au plus haut niveau en matière de sécurité et de pratique liée au risque environnemental. Je dirais aussi que, depuis que nous sommes là, il faut le relever aussi, c'est l'absence d'accident industriel majeur. Donc c'est un point important dans tout ce qui concerne l'aspect environnemental. Et encore une fois, nous investissons, et vous l'avez vu dans la page précédente, nous investissons, cette année 2019, 123 millions en sécurité, maintien et adaptation des installations.

Au niveau social, vous avez le climat social de l'entreprise, alors pas de grève connue depuis peut-être sans doute même 1968, donc ça fait quelques années. Je dirais aussi donc excellent climat social. Je dirais aussi qu'un indicateur essentiel dans cette activité, enfin une mesure, c'est le *turnover* du personnel dans les filiales, qui est très faible, qui montre l'attachement, la fidélisation du personnel au Groupe. Enfin, je dirais qu'en ce qui concerne la diversification au niveau du genre, 31 % de femmes occupent des positions à responsabilité dans le Groupe. Certes c'est un progrès, mais ce n'est pas suffisant. Il se trouve que nous sommes dans des métiers qui sont, historiquement, peu féminisés, mais partout où nous le pouvons dans les sièges, et de plus en plus là où c'est possible, nous avons des femmes Chef de dépôt, nous en avons en Jamaïque, nous en avons en France, nous en avons dans les Bahamas, partout où l'opportunité se présente, ces postes à responsabilité leur sont offerts. Donc progressivement, nous faisons monter les femmes dans les postes à responsabilité dans le Groupe.

Enfin, en ce qui concerne la gouvernance, une façon de le traiter, c'est au niveau de la rémunération de la Gérance, d'intégrer de nouveaux critères, des critères liés aux émissions de

$CO_2$, des critères liés à la sécurité et des critères liés à l'intégrité, à l'éthique, avec notamment, comme vous le savez, on a mis en place des systèmes d'éducation, de formation à la lutte contre la corruption. Nous sommes répartis sur 29 pays comme vous le savez, des pays dans lesquels nous sommes présents sont classés dans le bas du tableau des *benchmarks* internationaux, et notre tche et notre devoir c'est de progresser également dans ce sens. Donc nos filiales sont éduquées, nous avons de la formation, nous avons un *Compliance Officers* maintenant dans chacune de nos filiales, et ce programme de lutte contre la corruption est actif, et on considère qu'il est essentiel pour Rubis. Voilà au niveau de ESG, les actions et le positionnement de Rubis. Peut-être qu'on peut dire un mot des perspectives ?

**Monsieur Riou :** Alors on va dire un mot des perspectives effectivement, c'est un exercice tout à fait intéressant ces jours-ci. Que vous aurais-je dis si nous nous étions rencontrés il y a quelques petites semaines, voire il y a quelques jours ? Eh bien écoutez, je vous aurais naturellement dit que l'exercice 2019 était comme vous l'avez vu par la présentation de Bruno, un excellent exercice, et qu'il a vu l'ensemble des activités du Groupe se développer à un rythme soutenu. On peut même ajouter qu'il y a deux actifs, deux activités qui n'ont pas donné leur plein potentiel. Comme le disait Bruno, il s'agit de notre plateforme turque, plateforme de stockage, et il s'agit de l'ensemble Kenya et pays d'Afrique de l'Est. Donc c'est toujours une bonne nouvelle d'avoir de bons résultats lorsqu'il y a un certain nombre de moteurs qui n'ont pas donné leur plein potentiel. Je vous aurais dit aussi que finalement nous avons un excellent début d'année, puisque nous continuons à voir nos volumes, depuis le début de l'année, monter et que la configuration de baisse des prix internationaux, je parle avant la chute extrêmement violente et récente, et que donc la baisse des prix internationaux est extrêmement favorable à la défense de nos marges et à la capacité que nous avons de baisser les prix à nos clients et à resolvabiliser, à solvabiliser encore mieux notre clientèle. Ceci finalement reste vrai.

Maintenant si nous intégrons dans ces perspectives les chocs extrêmement récents que tout le monde a à l'esprit, plusieurs points sont à souligner.

Premièrement, s'agissant de la pandémie de coronavirus, c'est un sujet que, naturellement, nous prenons extrêmement au sérieux et toutes les mesures ont été prises à l'égard de nos collaborateurs. Bien. Ce n'est pas la peine je pense de les détailler, elles sont prises dans toutes les entreprises j'imagine à l'heure qu'il est. Le point que je voulais souligner, c'est que nos entités sont caractérisées par une grande dispersion, en ce sens que nous sommes dans 35 pays, que beaucoup de pays sont de taille plus ou moins réduite et sont sans contact. Donc, une pandémie telle que celle que nous connaissons peut, dans un temps réduit, avoir extrêmement de difficulté à toucher une grande partie de nos activités et de nos collaborateurs. Donc il y a là un effet protecteur naturel.

Deuxièmement, sur ce sujet, nos activités, nos différents pays, sont tout à fait autonomes. Ils sont gérés de manière autonome et ils ne correspondent pas à une chaîne de valeur intégrée, mais plutôt à une agrégation d'activités finalement assez comparables. Donc, aucune difficulté spécifique particulièrement lourde sur une entité ne peut avoir d'impact sur les autres entités du Groupe, et c'est là encore un motif pour être assez serein sur cet aspect de pandémie que nous connaissons actuellement.

Deuxième famille de préoccupations que nous pourrions avoir tous ensemble : quel peut être l'impact des chocs sur l'économie réelle et des chocs sur les marchés financiers sur nos activités ? Alors ce n'est pas la première fois que nous connaissons, depuis 25 ans, au moins,

dans le Groupe, que nous avons des chocs externes extrêmement violents. À chaque fois, nous avons réussi à passer ces périodes de manière active naturellement, mais sereine je dirais.

Quels sont les points forts dans ce domaine ? Premier point fort, ce sont les produits que nous vendons. Il s'agit d'énergie. Il s'agit de produits de base, de produits indispensables qui sont distribués très largement à des clientèles extrêmement variées depuis les particuliers jusqu'aux grandes industries, à des marchés extrêmement variés dans leur structure, qu'ils soient régulés ou non, et à des géographies tout aussi variées. Donc, nous avons toujours constaté une très grande résilience de nos marchés aux différents chocs externes. Naturellement, certains segments sont un peu plus sensibles dans le cas qui nous occupe actuellement, je pense principalement à l'aviation, et je pense au soutage des navires. Ce sont des segments qui chez nous, bien évidemment, existent, et ont leur valeur, mais qui sont relativement marginaux, notamment en termes de marge, puisque, comme vous pouvez l'imaginer, ce sont plutôt sur les ventes de détail, les ventes de GPL, ainsi d'ailleurs que le soulignait Bruno, que notre Groupe se base. Les pertes de volume, nous l'avons constaté à de multiples reprises, quand il y en a, sont extrêmement limitées. C'est le premier point.

Deuxièmement, qu'en est-il des prix ? Dans notre métier, nous achetons à des prix, naturellement, des produits sur les marchés internationaux pour les distribuer. Donc toute baisse des prix internationaux est un facteur extrêmement positif pour nous et pour nos clients. Et à cet égard, il faut savoir que ce facteur est très souvent supérieur au facteur de variation des tonnages qui sont distribués. Je parlais naturellement de Rubis Énergie et de la distribution de produits pétroliers et de GPL. S'agissant de Rubis Terminal, et donc de l'activité de stockage, il faut être conscient que la réduction de la demande et l'augmentation de l'offre fait que tous les stockages de produits pétroliers dans le monde sont en train de se remplir à vitesse assez accélérée. Nous constatons une certaine effervescence de la part de clients ou potentiels, je ne peux pas vous dire que les contrats se signent en 24 heures, ce n'est pas le sujet naturellement, mais c'est une configuration qui est tout à fait favorable pour ce type d'activité, donc Rubis Terminal aussi, ainsi que je l'imagine, je l'espère, et nous le ressentons, notre plateforme turque devrait bénéficier de cet effet sur les semaines et les mois à venir.

Globalement, encore une fois, nous avons déjà traversé ce genre de perturbations ou de turbulences et les caractéristiques profondes de nos métiers font que nous sommes tout à fait sereins sur les semaines et mois qui nous attendent.

J'ai un troisième point sur le sujet naturellement à ajouter, c'est que le bilan de Rubis, comme toujours et parce que c'est une politique de très longue date, est un bilan extrêmement solide. Nous sommes très peu endettés. Nous avons plus de 350 millions de crédits confirmés. Donc nous sommes à la fois très peu endettés et un Groupe extrêmement liquide. J'ajoute, ainsi que vous l'avez vu lors de la présentation de Bruno, que la réalisation de l'opération avec nos partenaires du fonds d'infrastructure I Squared va quasiment complètement désendetter le Groupe. Entrer dans une crise avec des marchés solides, résilients, avec un endettement extrêmement faible, voire nul, et une liquidité assurée, est une position extrêmement solide. Et nous avons vérifié, dans les dernières décennies, que rentrer dans une crise dans cette situation permet, très généralement, d'en sortir encore plus fort puisque, comme vous le savez, le groupe Rubis a une pratique des croissances externes extrêmement solides, et pleine de succès, et que c'est une pratique que nous allons, bien naturellement, regarder avec beaucoup d'attention dans les mois et, bien sûr, comme d'habitude dans les années qui viennent. Donc

vous me voyez extrêmement confiant, et naturellement nous maintenons notre politique de croissance du dividende. Nous allons proposer à l'Assemblée d'augmenter le dividende unitaire de 10 %. Voilà ce que nous voulions vous dire, Bruno et moi-même.

Nous sommes ravis de répondre à vos questions, avec grand plaisir.

## Questions et Réponses

**Opératrice :** Mesdames et Messieurs, si vous souhaitez poser une question, appuyez sur *1 sur le clavier de votre appareil. S'il vous plait, assurez-vous que votre ligne ne soit pas en mode Silence. Je vais vous avertir quand vous pourrez poser votre question. Encore une fois, cliquez *1, et on a une question qui vient de la ligne de Monsieur Charles Scotti de Kepler Cheuvreux, s'il vous plait, Monsieur, c'est à vous.

**Monsieur Charles Scotti** : Oui bonsoir, Charles Louis Kepler Cheuvreux. J'ai quelques questions s'il vous plait. La première, est-ce que vous pourriez nous rappeler l'exposition, en termes de volumes, au secteur de l'aviation et du trafic routier en Europe. Ma deuxième question, quand je regarde votre graphique d'évolution de la marge unitaire par rapport au prix des matières premières, la baisse du prix cette année est assez semblable à celle de - 36 % que vous avez déjà connue et la marge unitaire a progressé de 15 %. Est-ce qu'il y a des raisons mix géographies-produits qui pourraient expliquer une évolution différente de la marge cette année ? Et ma troisième question c'est sur le *spread* de ce dollars à un an sur le prix du baril futur, est-ce que c'est suffisant pour déclencher de la demande de *trader* et de stockage stratégique de la part de certains États ? Et enfin, est-ce que vous pouvez me donner une idée du pourcentage des résultats nets de la société qui sont exposés à des pays très dépendants à l'évolution du prix du baril, et j'ai en tête par exemple le Nigéria ? Merci beaucoup.

**Monsieur Bruno Krief**: Les volumes aviations dans l'ensemble du Groupe doivent représenter moins de 10 % de l'ensemble des cubages qu'on vous a indiqué, c'est-à-dire sur les 5,5 millions réalisés, ou les 6 millions en rythme annuel, donc on est entre 5 et 10 %. Voilà ce que représente l'aviation. Elle est concentrée sur la zone Caraïbes, nous ne sommes pas présents dans l'aviation en Europe, ni en Afrique, puisqu'en Afrique, là où nous avons hérité d'une situation, celle de KenolKobil, nous avons coupé tous les contrats entre juin et juillet derniers, qui étaient des contrats qui étaient mal ficelés et qui généraient des pertes. Aujourd'hui l'aviation est cantonnée sur la zone Amérique-Caraïbes. Alors ce n'est pas non plus les mêmes marges, comme c'est un marché très compétitif, il s'agit de marges qui sont, je dirais un tiers des marges que nous réalisons sur les réseaux de stations-service. Quand en moyenne, sur des stations-service, vous faites du 90 ou du 100 dollars du mètre cube, en aviation, vous êtes entre 20 et 30 dollars du mètre cube. Donc voilà, pour vous donner une image du segment aviation. Après, je n'ai pas compris votre question concernant les 15 %. On vous a indiqué que la marge unitaire Groupe sur l'exercice avait augmenté de 9 %, donc je n'ai peut-être pas très bien compris le…

**Jacques Riou :** Ah, c'est si ça correspondait à la variation en 2016 ou 17…

**Bruno Krief :** Ah pardon, sur l'historique.

**Jacques Riou :** Je pense qu'il est un peu difficile de répondre à cette question… Ce qui est certain c'est que les baisses des prix des produits génèrent des hausses de marge. La période est quand même un petit peu chahutée pour avoir des règles de calcul aussi précises, mais

effectivement, des hausses de marge de l'ordre de 10 ou 15 % sont assez fréquentes dans ce type de configuration. Elles ne sont pas supérieures parce que nous les limitons naturellement, et les marchés nous conduisent aussi à les limiter. Et il n'est pas question de profiter de certaines configurations de prix exceptionnelles à l'égard de nos clients. Il y avait un point sur les *spreads*, sur les produits pétroliers en brut mais on a aussi des *spreads* importants, les *spreads* sont repartis en *contango* sur les distillats. À partir de 3 ou 4 dollars par mois, vous avez des fenêtres qui s'ouvrent pour les *traders* internationaux pour qu'ils puissent stocker, dans nos cuves par exemple. Donc nous sommes passés au-dessus du seuil à partir duquel ce type d'opérations deviennent rentables pour les traders. C'est-à-dire qu'en pratique, ça permet de rémunérer le stockiste et de couvrir les frais financiers, et d'assurer une marge pour l'opérateur.

**Bruno Krief :** Donc si le contango était timide entre janvier et février, il ne permettait pas aux *traders* de réaliser ces opérations d'achat, de stockage, assurance, transport et débouclement de l'opération sur le marché futur. Aujourd'hui, clairement, c'est le cas, puisqu'entre des livraisons mars et livraisons décembre, il y a des écarts de 40 à 50 dollars, ce qui largement justifie ce type d'opérations. Et il suffit d'écouter le téléphone sonner chez Rubis Terminal en Turquie, puisque c'est vraiment le principal dépôt, on est bien placé pour cela, pour accueillir ce type d'opérateurs.

**Opératrice** : Merci. La prochaine question vient de la ligne de Monsieur Jean-Luc Romain de CIC Market Solutions. Monsieur, c'est à vous.

**Jean-Luc Romain** : Bonsoir. Avec les évènements récents dans le monde, est-ce que vous pensez que les majors pourraient être amenés à une nouvelle vague de cession d'actifs qui serait susceptible d'intéresser Rubis, que ce soit côté Terminal ou côté Distribution ? Deuxième question : est-ce que vous pouvez nous donner quelques éléments sur, je crois que c'est le Guyana où vous êtes implantés, comment ça démarre et quelles sont vos perspectives ?

**Bruno Krief :** C'est plutôt le Suriname, qui est l'ancienne Guyane hollandaise, qui est situé entre la Guyane française et la Guyane britannique, qui est un pays qui se développe parce qu'il y a des matières premières, il y a des minerais, il y a de l'or et il y a dans cette zone, de plus en plus de pétrole, *offshore* évidemment. Donc, nous avons construit cette franchise, à travers la construction d'un dépôt de réception de produits puisque le produit est importé. Nous avons passé un contrat avec un opérateur grossiste qui utilise une partie du dépôt pour ses livraisons client final, et d'un autre côté, nous attaquons notamment les clients minerai, industriel, en fioul, et après quelques mois un petit peu difficiles pour obtenir les dernières autorisations, le dépôt où nous sommes en mars, a démarré fin décembre début janvier, et il démarre très très bien. Très gros *throughput*, sortie de produits et vente de produits locale.

**Jacques Riou :** Alors, votre première question portait sur la possibilité qu'il y aurait que les *majors* cèdent à nouveau des actifs. Bon il est bien difficile, il est relativement difficile de répondre à cette question naturellement. Toujours est-il que des chocs tels que ce que nous vivons actuellement rebattent les cartes. Et ce type de configuration est toujours intéressant pour des opérateurs comme nous le sommes qui sont effectivement, en position financière et opérationnelle pour intervenir. Donc il peut y avoir à la fois des décisions prises par des très grosses compagnies, mais vous avez aussi une sorte de marché secondaire de ces types d'actifs de distribution de produits pétroliers qui sont les opérations qui ont été dans le passé vendues par les *majors* à d'autres groupes, et il peut y avoir d'autres opportunités de la part de groupes

de taille moyenne qui ont acheté ce type d'actifs dans le passé. Nous avons déjà profité de ce genre d'opérations ces dernières années. Je pense récemment d'ailleurs à Madagascar par exemple, ou à la Jamaïque, et nul doute qu'un marché confronté à des secousses assez importantes pourrait offrir d'excellentes opportunités pour notre Groupe, donc aucune certitude naturellement, mais cela s'est déjà vu.

**Jean-Luc Romain :** Merci.

**Opératrice** : Merci. Il n'y a plus de question dans la file d'attente. Si vous souhaitez poser une question, appuyez sur *1 sur votre clavier. On a encore une question de la ligne de Monsieur Jean-Luc Romain de CIC Market Solutions. Monsieur c'est à vous.

**Jean-Luc Romain** : Une question additionnelle sur l'investissement que vous prévoyez de faire dans le domaine du gaz naturel liquéfié dans l'est de la France. Est-ce que vous avez avancé sur la décision finale d'investissement, et quel pourrait être le potentiel que vous voyez sur le LNG carburant routier du coup, en Europe ? Est-ce que ça peut être un axe de développement assez important pour vous dans la distribution ou le stockage ?

**Bruno Krief :** Vous savez que le trafic camion, enfin c'est l'axe nord-sud, c'est l'axe rhénan Rotterdam-l'Allemagne-France-Espagne, donc ralliant le sud de l'Europe et Strasbourg, l'Alsace, est parfaitement placé de ce point de vue-là, sur cet axe transport avec donc la possibilité de construire un mini stockage de GNL pour permettre le ravitaillement des camions. Donc c'est bien ce sujet qui est étudié actuellement avec Elengy, filiale d'Engie. Nous avons suffisamment d'espace, de terrain, ce qui est une chose rare évidemment, dans des zones aménagées, des zones sur lesquelles nous avons les permis. On a communiqué au marché, je crois me souvenir en novembre ou décembre dernier, ce projet est à l'étude, oui les perspectives sont bonnes. C'est un investissement qui pourrait atteindre une dizaine de millions d'euros, mais qui pourrait aussi faire des petits, parce que l'idée c'est d'entrer dans ce que l'on appelle le *small scale LNG* et c'est plus à notre portée que de construire des terminaux à un milliard de dollars. Là nous avons les outils, nous avons le terrain et nous avons surtout le bon partenaire. C'est un peu tôt pour vous fournir plus d'indications à ce stade.

**Jacques Riou :** Oui, la décision finale d'investissement n'est pas prise.

**Opératrice :** Merci, il n'y a plus de question dans la file d'attente. Je vais donc redonner la parole à notre hôte.

**Jacques Riou :** Très bien, il nous reste, Bruno et moi, à vous remercier du temps que vous avez bien voulu nous consacrer, et j'espère que vous serez avec nous pour suivre les développements de cette situation qui est effectivement, à bien des égards, hors norme. J'espère qu'on a satisfait vos curiosités, et je vous donne rendez-vous pour la prochaine réunion de présentation des comptes, et entre temps, vous savez naturellement que vous pouvez faire appel à nous. Merci beaucoup et au revoir.

**Bruno :** Merci.

**Opératrice :** C'est tout pour aujourd'hui, vous pouvez maintenant raccrocher. Les organisateurs de la conférence s'il vous plait, restez connectés.

[FIN DE LA TRANSCRIPTION]