

L'ESSENTIEL DE RUBIS

DISTRIBUTEUR D'ÉNERGIES

Mars 2023



SOMMAIRE



RUBIS EN BREF

PRÉSENTATION DU GROUPE

ACTIVITÉS

DÉMARCHE RSE

INVESTMENT CASE

ANNEXES

- Performance financière depuis 2015
- 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€⁽¹⁾

Capitalisation boursière,
90 % de flottant



≈ **40⁽²⁾** pays

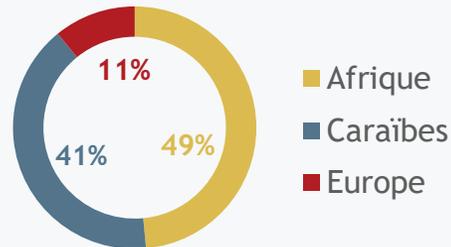
dans 3 zones géographiques



≈ **4 500⁽²⁾** collaborateurs,
plus de 50 nationalités

UN BUSINESS MODEL RÉSILIENT

Répartition du ROC par région⁽³⁾



Forte génération de cash-flow
conversion FCF* > 100 % (2012-2022)



Solide track-record combinant
croissance organique et externe
TCAC* du BPA* de 6 % sur 10 ans
ROCE* > 12 %

NOTRE VALEUR AJOUTÉE



CONTRIBUTION AU DÉVELOPPEMENT LOCAL

- 98 %⁽²⁾ 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⁽⁴⁾



ACTIONNARIAT

- « Dividend aristocrat »⁽⁵⁾
- TCAC* du DPA* de 8 % sur 10 ans

CRÉATION DE VALEUR POUR L'ACTIONNAIRE

CASH-FLOW SOUTENANT LES INVESTISSEMENTS ET LES DIVIDENDES

Rubis Énergie

LEVIERS DE CROISSANCE

Rubis Renewables

Une stratégie différenciée selon la phase de développement des régions

Marchés en développement :

Priorité sur le développement, l'excellence opérationnelle et la décarbonation

Marchés matures :

Accélération des énergies renouvelables



AFRIQUE

- **Une croissance portée par**
 - **Bitume** (≈ 50 % du ROC) – soutien au développement des infrastructures
 - **Afrique de l'Est** (≈ 20 % du ROC) – démographie + développement de nouveaux segments
- **GPL** (≈ 20% de l'EBIT de la zone géographique), solution énergétique plus propre
- Opportunités d'offres combinées de solutions renouvelables



CARAÏBES

- Positions de niche, parts de marché élevées
- Approvisionnement sécurisé grâce à une logistique intégrée
- Coopération HDF pour accompagner la transition énergétique



EUROPE

- GPL et photovoltaïque + stockage
- Une part prépondérante des investissements allouée aux énergies renouvelables
- > 2 x RBE à moyen terme
- > 50 % du RBE provenant d'énergies renouvelables à moyen terme

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

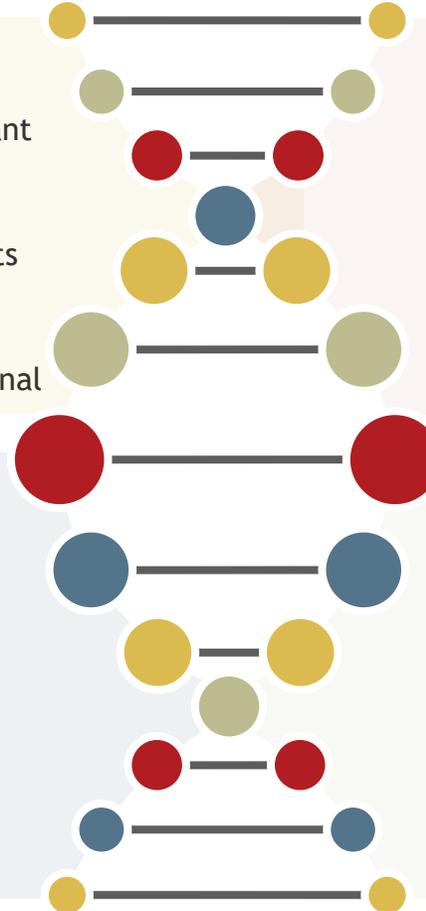
- Organisation décentralisée avec des managers locaux engagés et responsables : prise de décisions rapides
- Proximité clients + investissements adaptés aux besoins locaux = gains d'efficacité et gains de parts de marché
- Société en Commandite par Actions (SCA) : les associés commandités sont indéfiniment 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 (≈ 70 M€ d'investissements liés au développement des capacités) et qualité des infrastructures (≈ 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 $> 60\%$

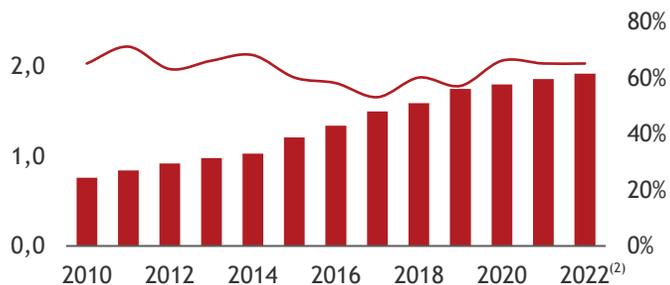
Croissance externe

> 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

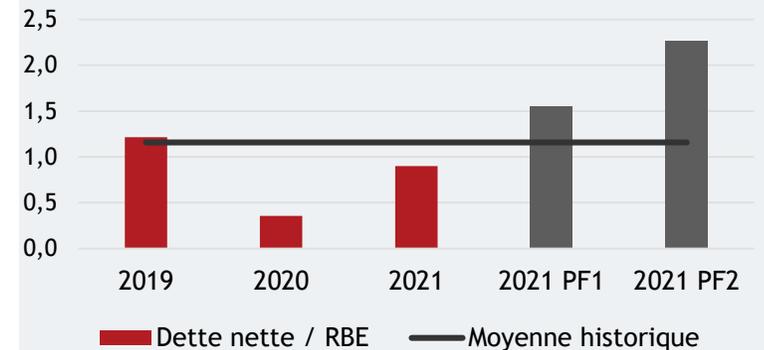
TCAC⁽¹⁾ du DPA⁽¹⁾ de 8% sur les 10 dernières années



■ Dividende par action — Taux de distribution de dividende

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 : 55 % en USD, 22 % en EUR/GBP/CHF et 23 % 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 ≈ 40 % 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** ⁽¹⁾ 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 CO₂ de 30 % d'ici 2030 vs 2019** ⁽²⁾
 - 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



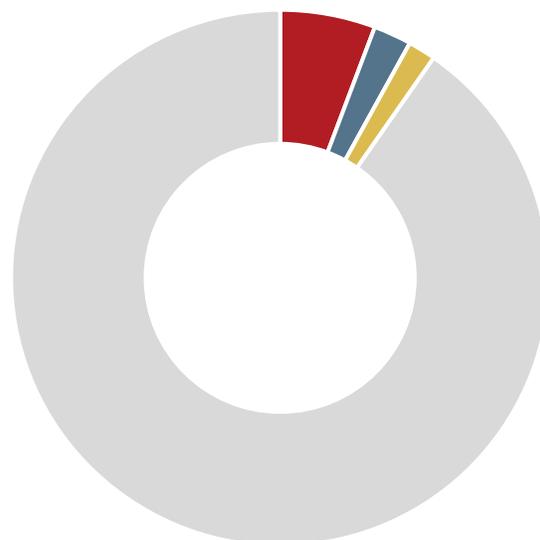
2023

Capitalisation boursière : 2,5 Md€⁽¹⁾

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 31/12/2022



- 5,7 % Groupe Industriel Marcel Dassault
- 2,3 % Associés commanités et Gérants
- 1,7 % FCP Rubis Avenir
- 90,3% Flottant
 - 5,9 % BlackRock, Inc.⁽²⁾
 - 5,4 % Mitsubishi UFJ Financial Group, Inc.⁽³⁾
 - 2,0 % Tweedy, Browne Company LLC^(2&3)

(1) Capitalisation boursière au 16/03/2023.

(2) À la connaissance de la société, Tweedy, Browne Company LLC détenait 3,0 % du capital au 15/12/2022 and BlackRock détenait 5,9 % du capital au 15/12/2022 (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 384 MW de capacité opérationnelle en 2022 à 2,5 GW en 2030



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

JV 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 (73 % DU ROC⁽¹⁾)

VOLUME ANNUEL EN DISTRIBUTION FINALE DE 5,5 MILLIONS DE M³

La branche distribution de Rubis Énergie est spécialisée dans *la distribution d'énergies et de bitumes dans ≈ 40 pays*

UNE SOLIDE POSITION DE MARCHÉ

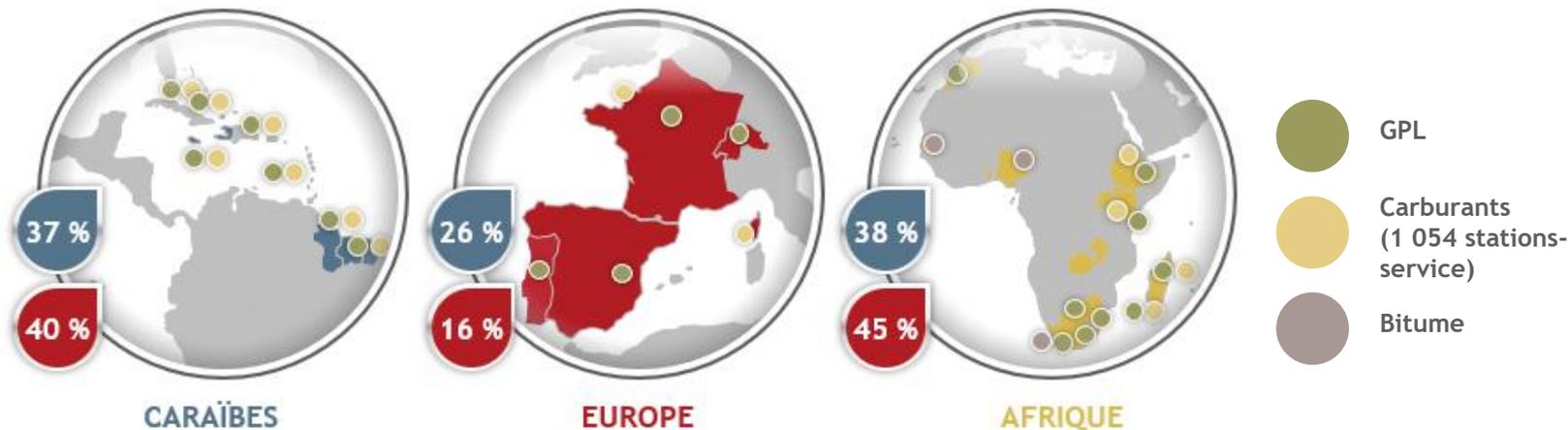
- Contrôle global de la chaîne de production, de l'approvisionnement jusqu'au client final grâce aux infrastructures détenues par Rubis
- Leader sur des marchés de niches (géographiques, produits) répondant à la demande locale et répartition équilibrée entre les différentes régions



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

RÉPARTITION DE LA MARGE BRUTE ET DES VOLUMES PAR RÉGION



CHIFFRES CLÉS 2022



DISTRIBUTION (73 % DU ROC) UN MODÈLE RÉSILIENT & POTENTIEL DE CROISSANCE



La branche Distribution de Rubis Énergie est spécialisée dans *la distribution d'énergie et de bitume* ~ 40 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

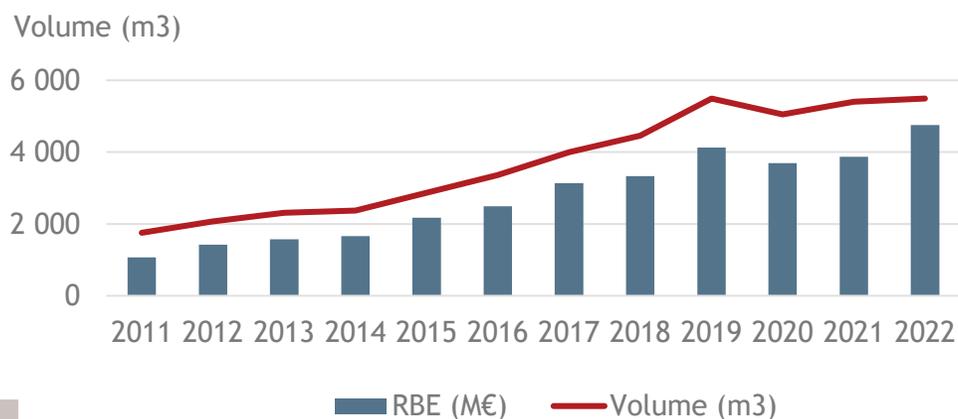
- **Marge unitaire à périmètre constant** → souligne les performances du Groupe hors fusions et acquisitions
- **Marge brute = volumes x marge unitaire** → indicateur clé du résultat

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

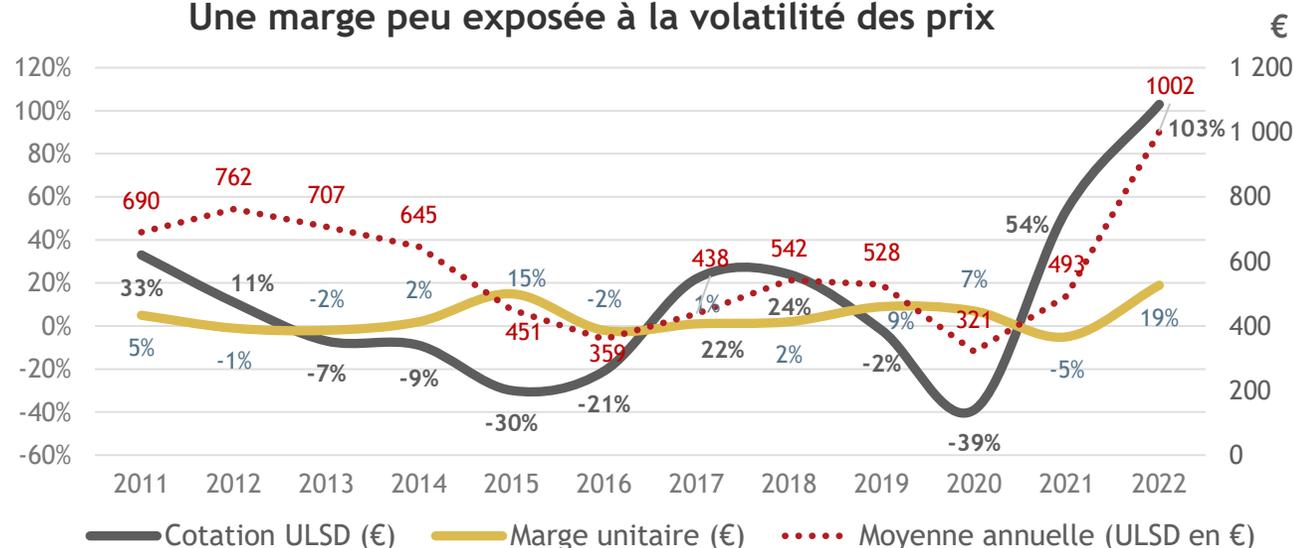
5,5 M m³

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 (27 % DU ROC)



NÉGOCE/APPROVISIONNEMENT ET SHIPPING

- Segments de niches :
 - Bitume en Afrique
 - Carburants principalement dans la région Caraïbes
- 8 navires en pleine propriété et 8 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 2022

RBE
177 M€

ROC
144 M€

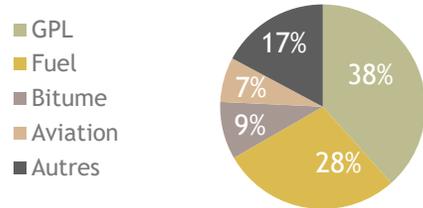
Cash flow
172 M€

Capex
74 M€

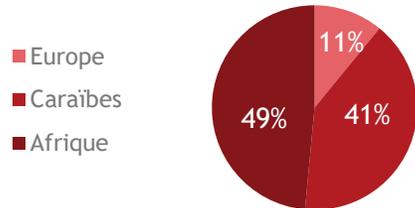
DISTRIBUTION ET SUPPORT & SERVICES

CONTRÔLE DES INFRASTRUCTURES & DIVERSIFICATION LOGISTIQUE

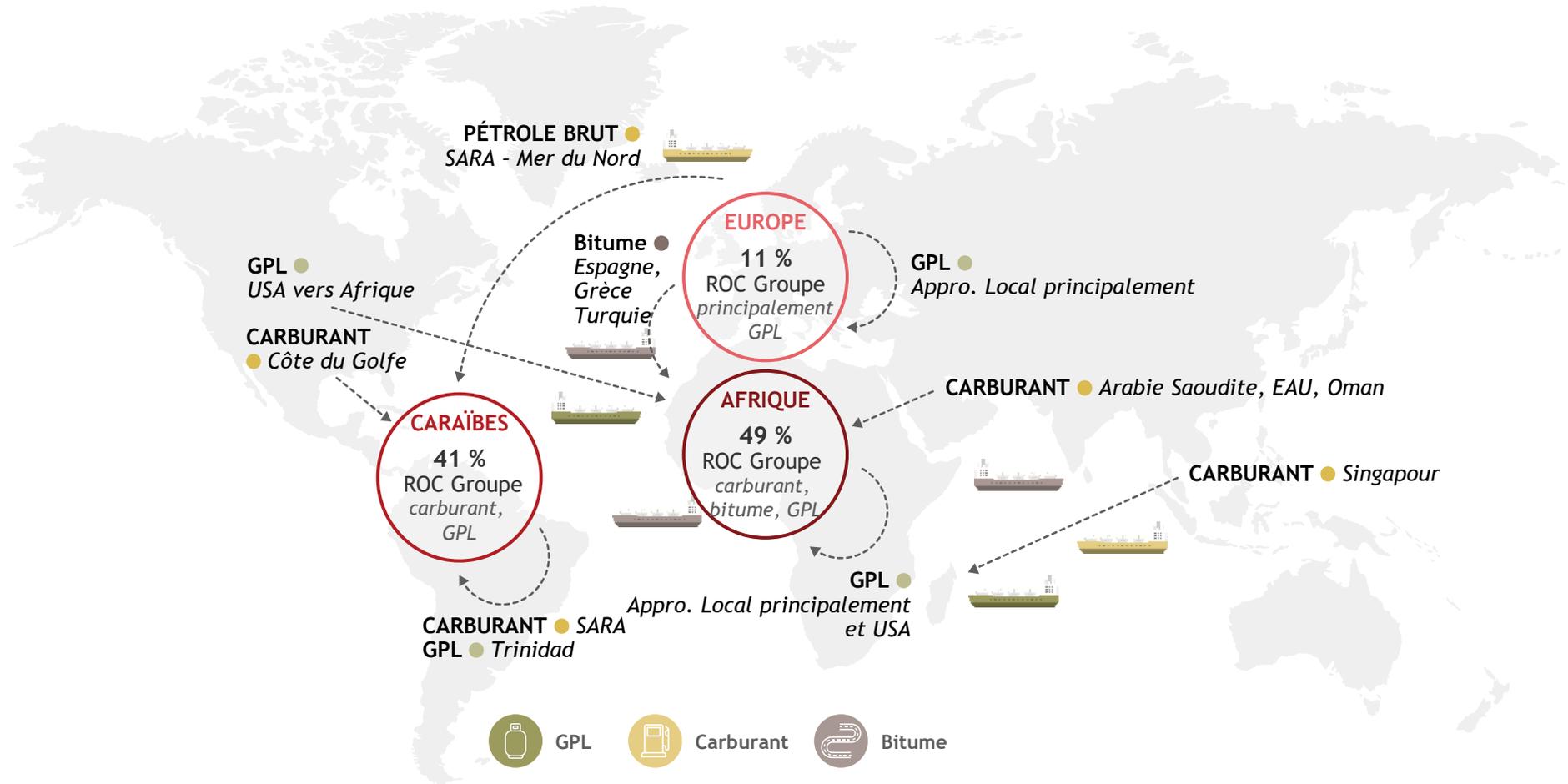
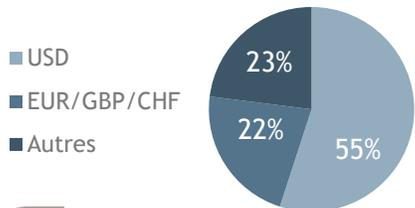
Marge brute par produit⁽¹⁾



ROC par région



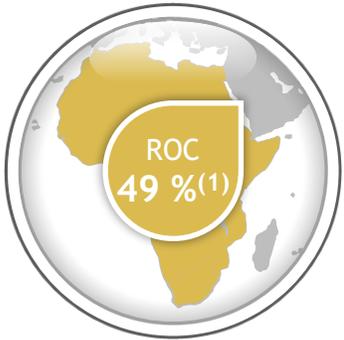
Résultat net par devise



(1) Marge brute de l'activité Distribution ajustée de l'impact de change au Nigeria.

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



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

- **384 MW** de capacité opérationnelle et **≈ 120 MW** en construction/ *awarded*
- **1 GW** de capacité opérationnelle d'ici 2026 et **2,5 GW d'ici 2030**
- **Investissements cumulés de 0,7 Md€** sur 2022-2026
- **RBE 65-70 M€ d'ici 2027**
- Consolidé à partir du 1^{er} 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 2022

- 503 MWc de portefeuille sécurisé⁽¹⁾ et > 3 GWc de *pipeline*
- 100 % taux de réussite des offres soumis à la CRE⁽²⁾
- > 50 % de capacités installées en **agrivoltaïsme**
- + 53 % des équipes de développement
- objectif de TRI : 7-9 %

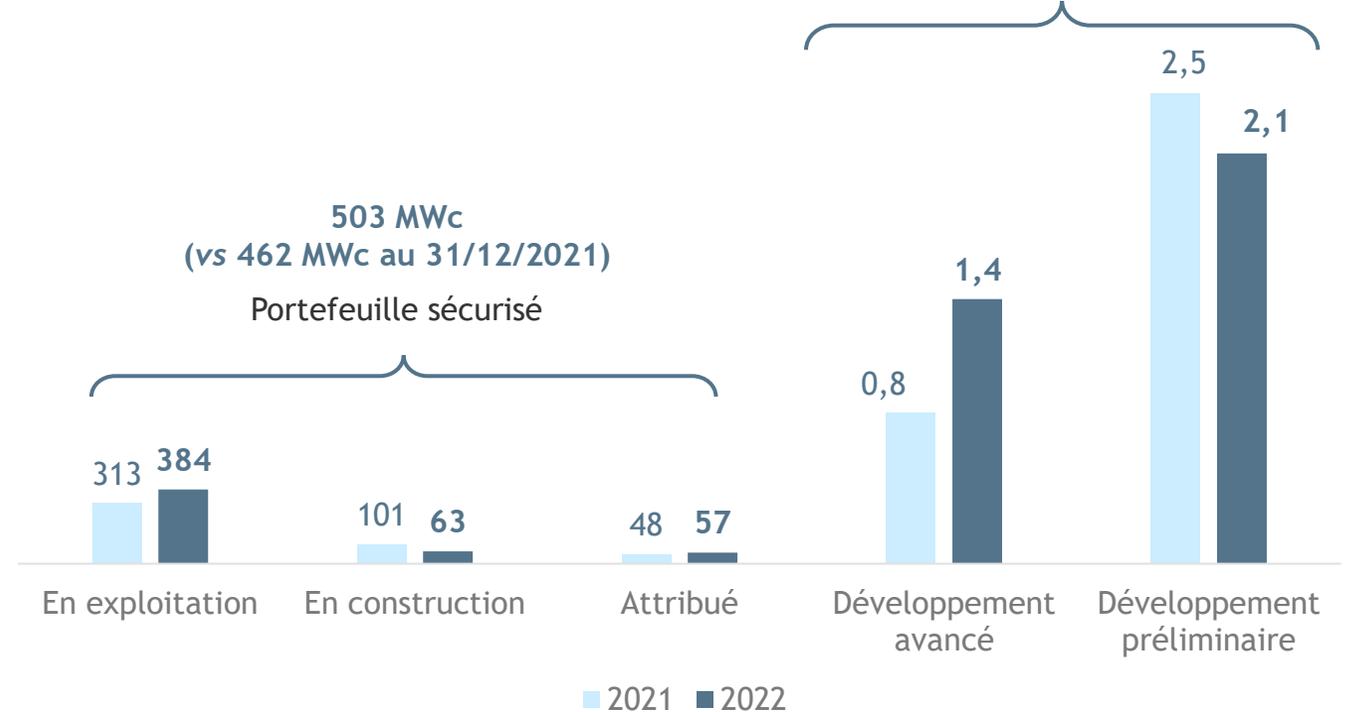
Prochaines étapes

- Accélération du développement du *pipeline* de projets soutenu par les initiatives gouvernementales
- Nouvelles opportunités de croissance : *repowering*, développement régional, intégration et développement des synergies de Mobexi, *corporate PPA*

PIPELINE DE PROJETS - CROISSANCE SIGNIFICATIVE À VENIR

>3 GWc

Pipeline de projets

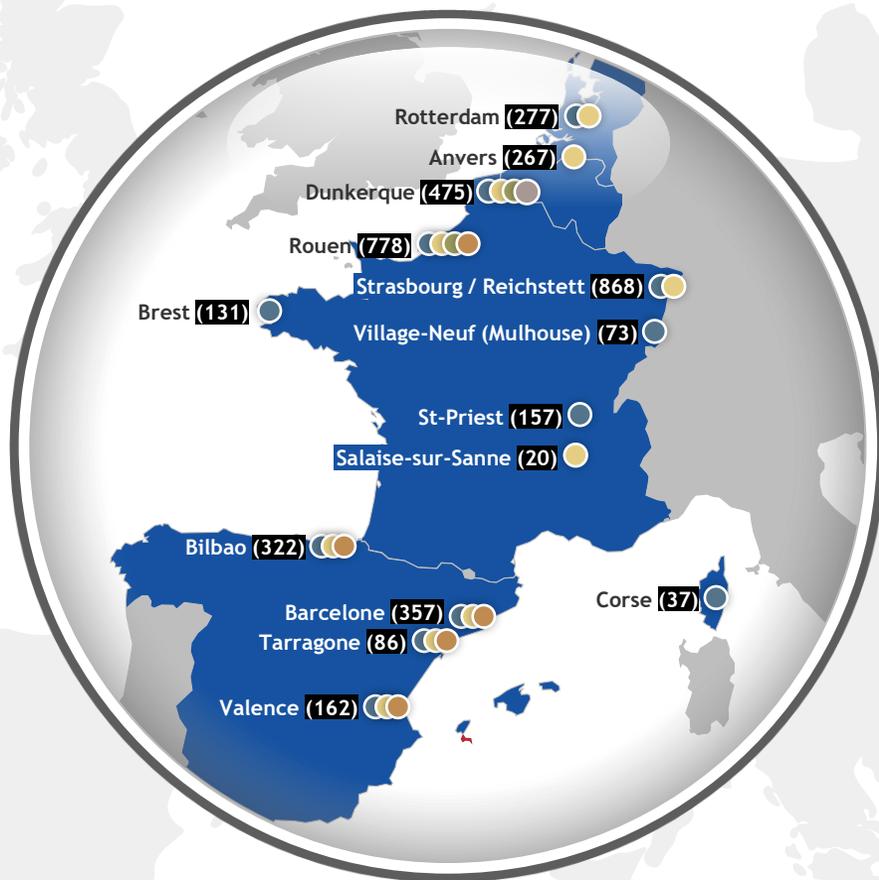


(1) Le portefeuille sécurisé est composé des capacités en opération, en construction et des projets attribués (prêts à être construits au 30/06/2022).

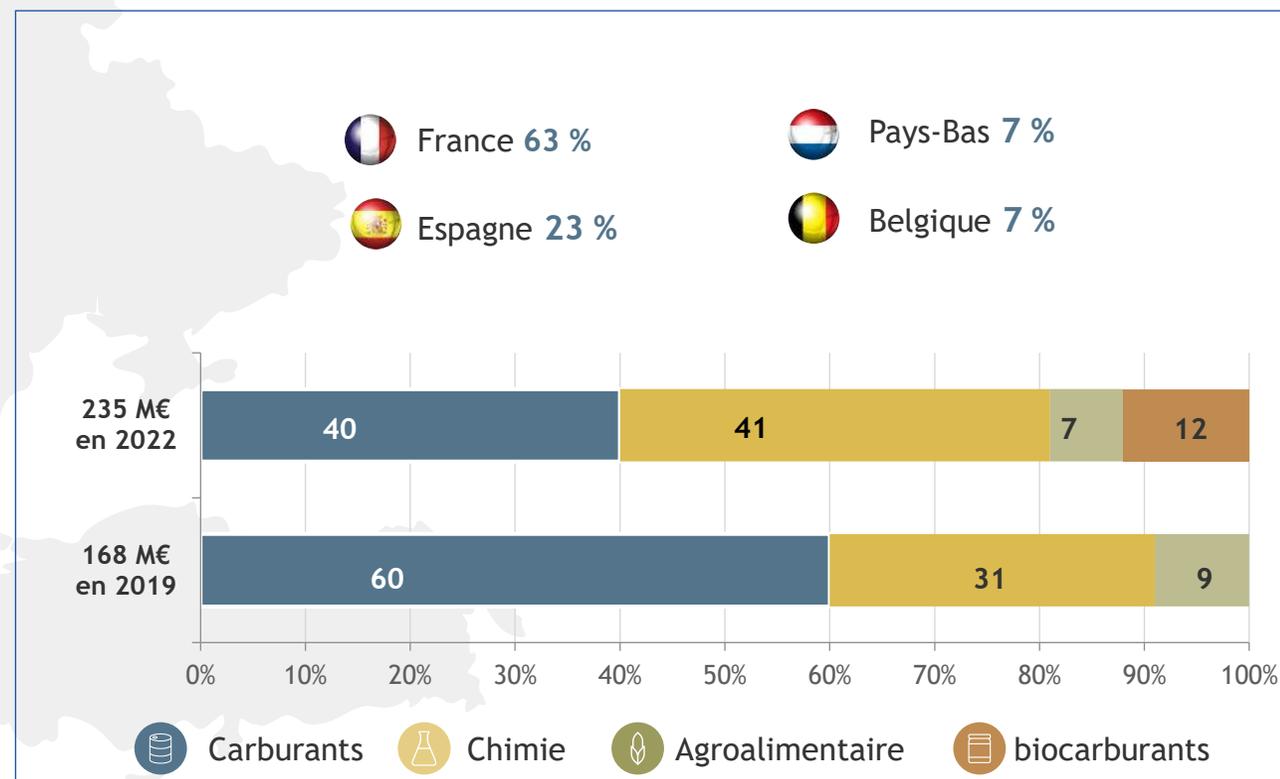
(2) Le dernier appel d'offres de la CRE a été un vif succès pour Photosol avec 100 % des soumissions attribuées, soit 25 MWc (été 2022).

JV RUBIS TERMINAL

CAPACITÉ DE STOCKAGE DE 4 MILLIONS DE M³



RÉPARTITION DES CAPACITÉS ET DES RECETTES DE STOCKAGE⁽¹⁾



(1) Recettes de 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 2022)

Recettes⁽¹⁾
235 M€

RBE⁽¹⁾
124 M€

Cash-flow⁽²⁾
97 M€

Dettes nette/
RBE⁽³⁾
5,6x

(1) Recettes de stockage incluant la JV d'Anvers (50 %).

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

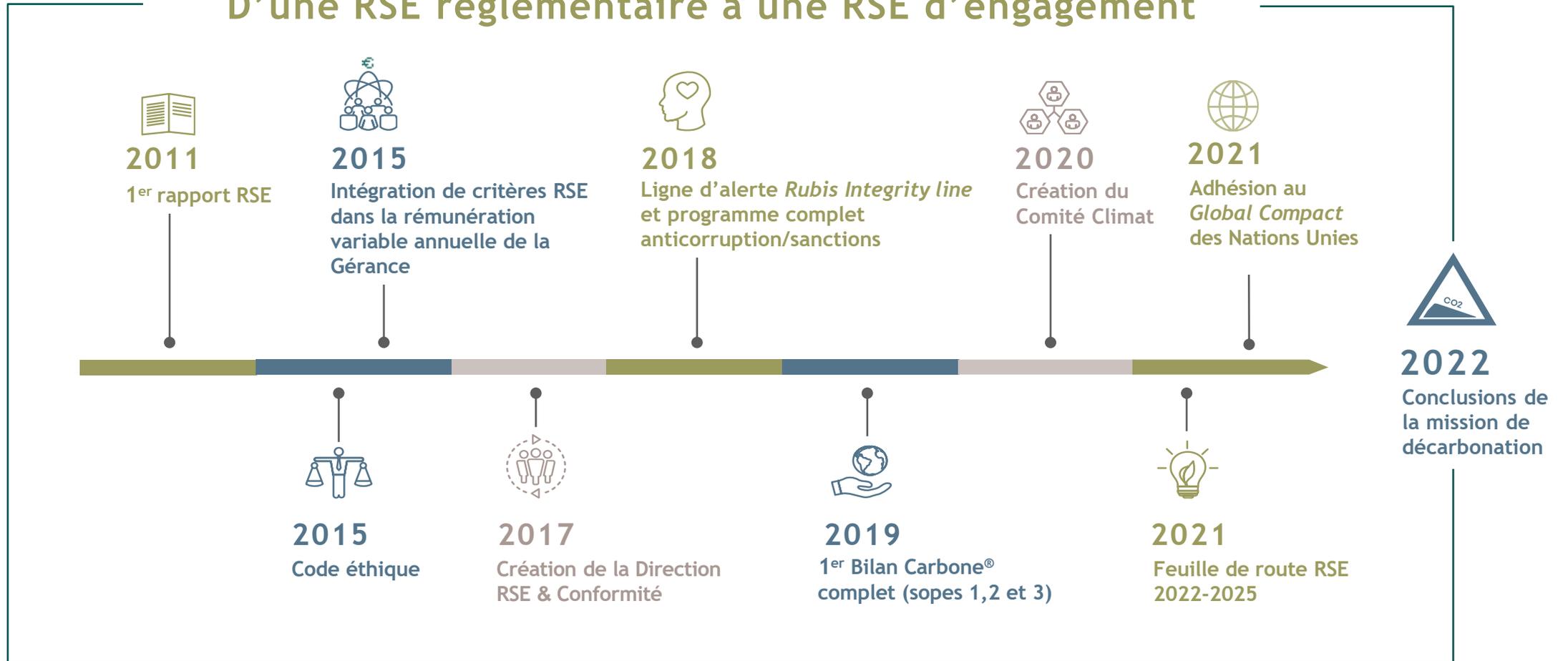
(3) DN/RBE 2022 incluant la dette nette de la JV Anvers et hors impact IFRS 16 sur la dette nette.

DÉMARCHE RSE



NOTRE TRAJECTOIRE RSE

D'une RSE réglementaire à une RSE d'engagement



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

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 CO₂, scopes 1 et 2 :
 - 30 % d'ici 2030 (versus 2019)⁽¹⁾
 - Communication de notre performance via le questionnaire CDP (1^{re} 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 %⁽²⁾ des collaborateurs embauchés localement
- Sécurité : continuer de réduire le taux de fréquence des accidents du travail (- 56 %⁽²⁾ depuis 2015)



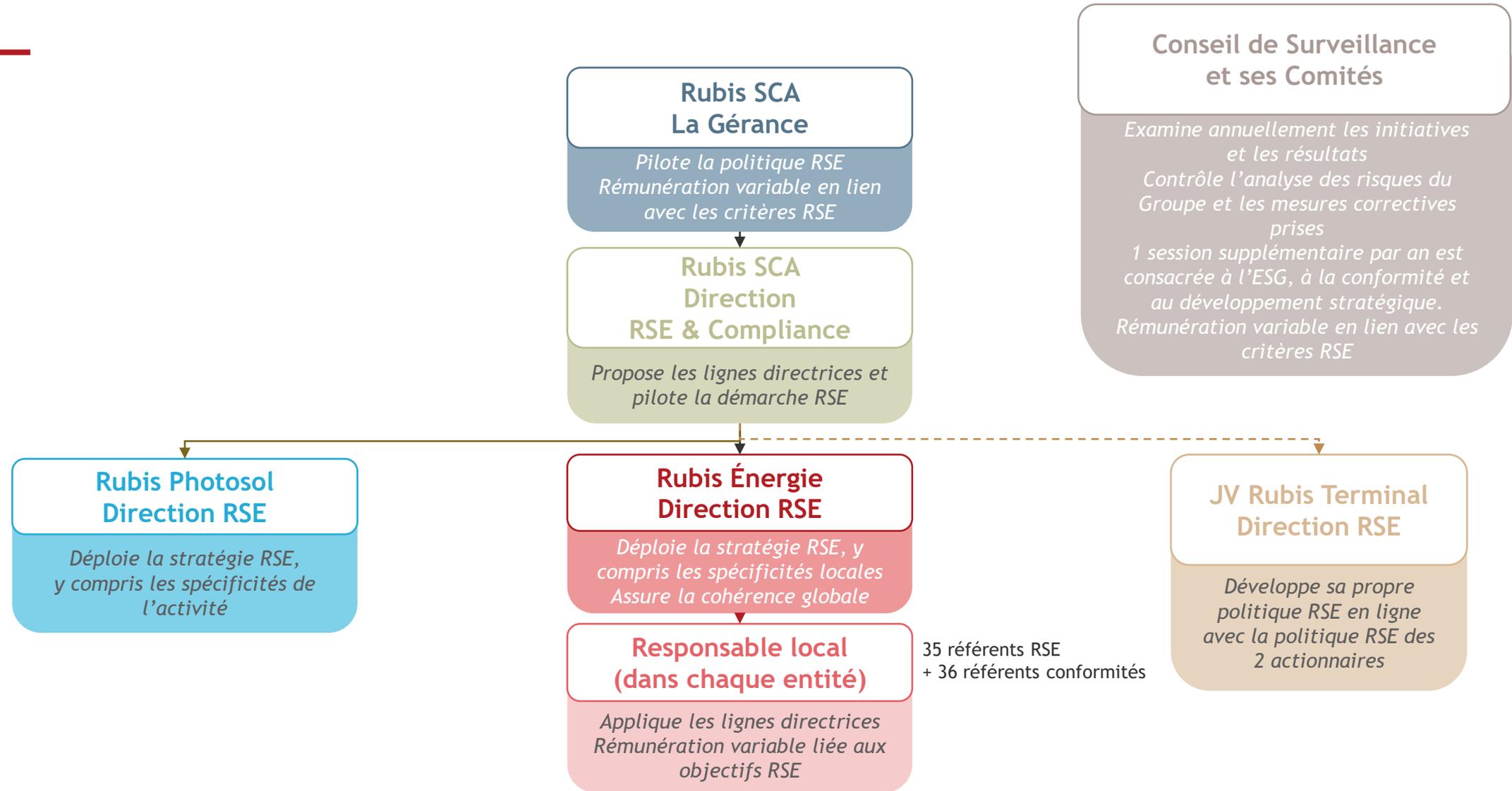
GOVERNANCE

- Une Direction engagée : la rémunération variable annuelle des dirigeants intègre des critères RSE (définition d'un prix interne du carbone, réduction des émissions de CO₂ 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



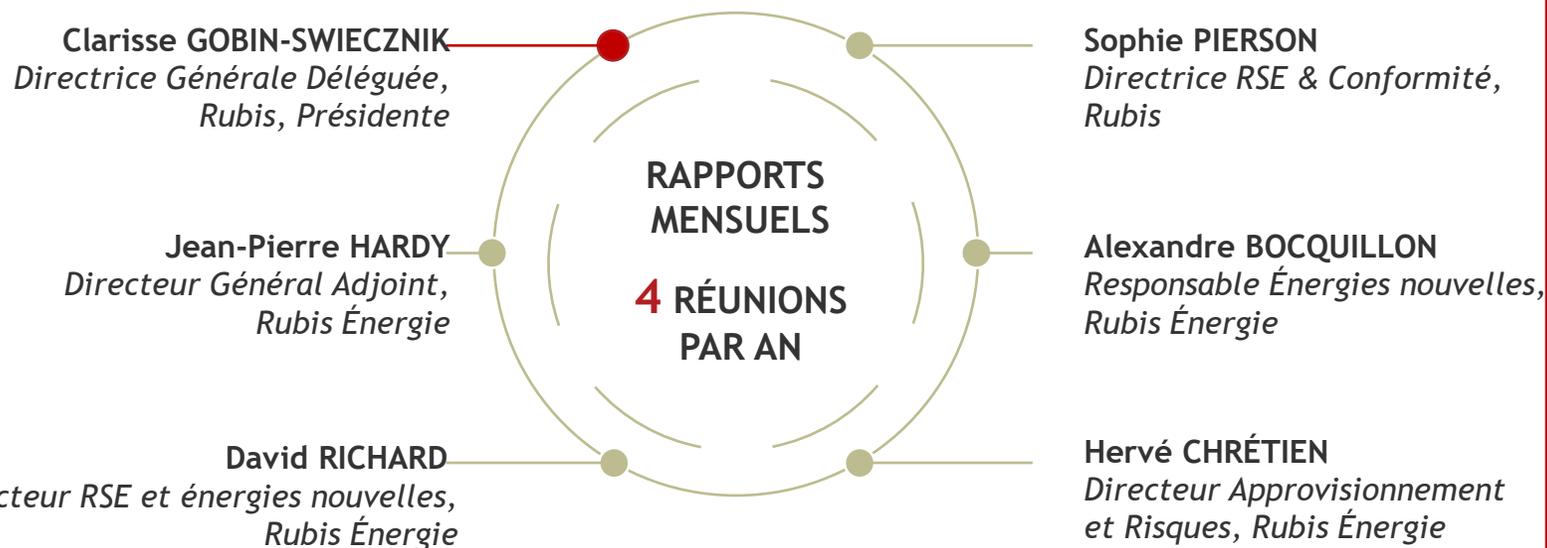


Gouvernance RSE



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

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

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 CO₂ 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 CO₂, 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 Rang dans le sous-secteur : 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 : 29,7 risque moyen	Supérieure à la moyenne Rang dans le sous-secteur : 18/80	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 Rang décile : 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 Rang dans le sous-secteur : 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**, 6 % 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 CO₂ 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

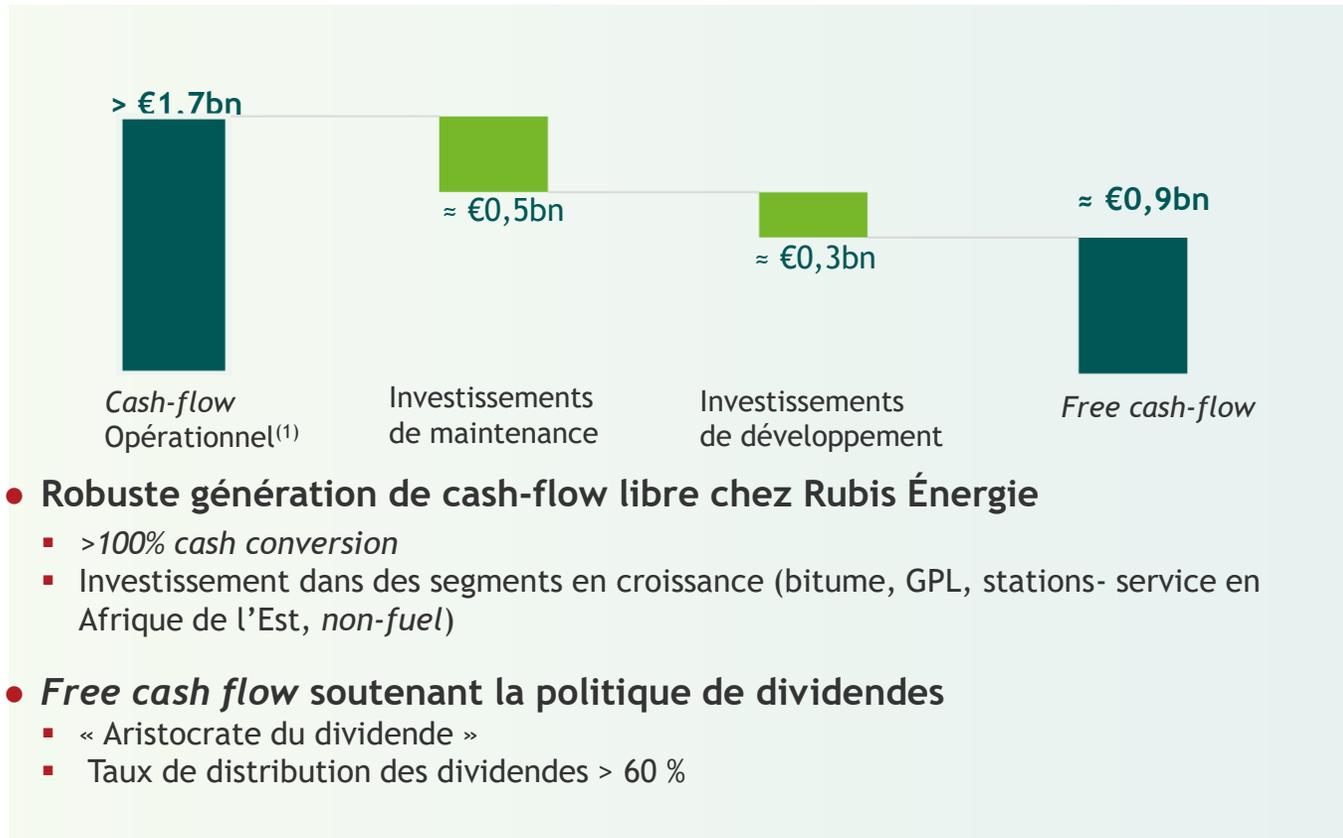
- **Liquidité de l'action** avec des volumes moyens de transactions quotidiennes de 10 M€
- **« Dividend aristocrat »⁽¹⁾**
- **Politique de dividende favorable aux actionnaires** avec un rendement du dividende attractif et un TCAC* du DPA* de 8 % sur 10 ans



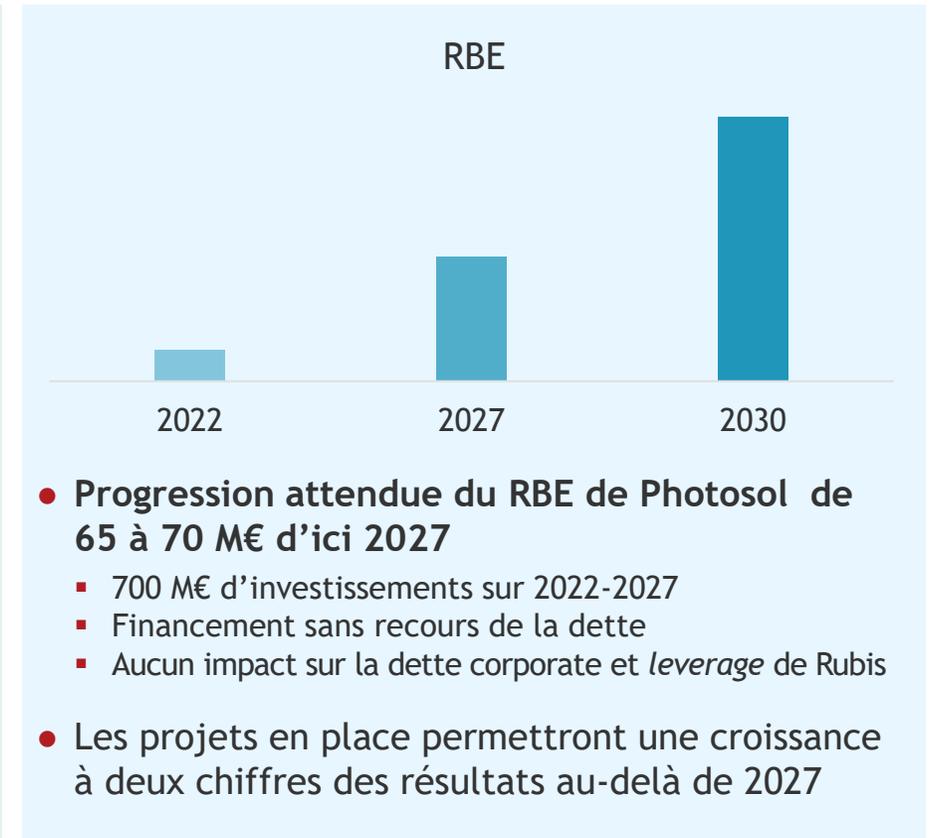
ALLOCATION DU CAPITAL

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

Distribution - Support & Services



PHOTOSOL

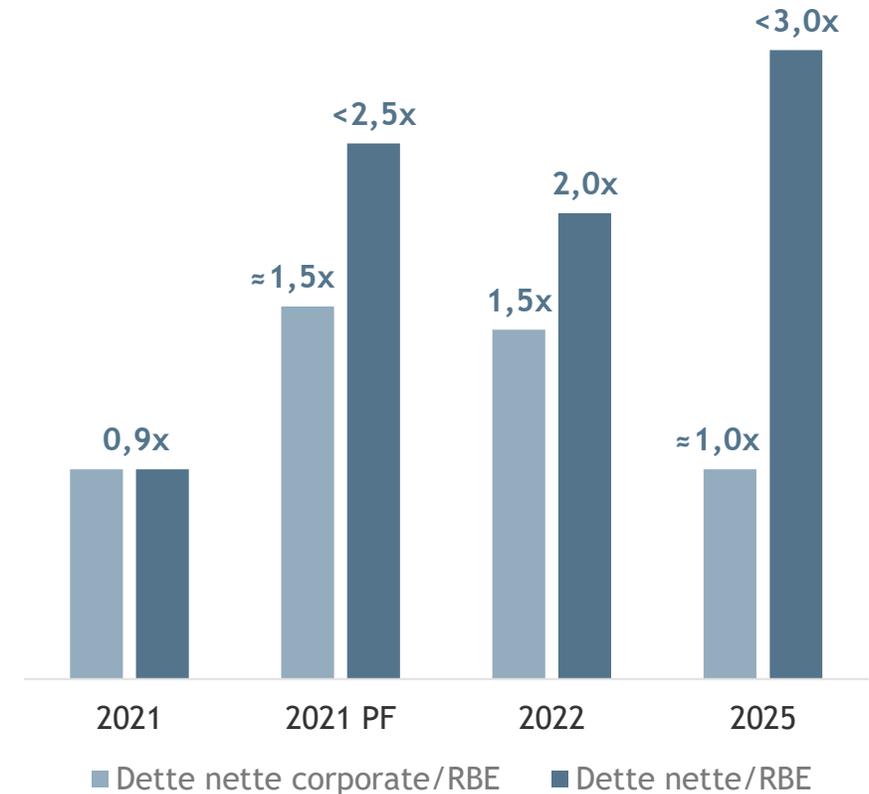


BILAN SOLIDE SOUTENANT UNE STRATÉGIE D'ACQUISITIONS CIBLÉES

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 6 %
- 400 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

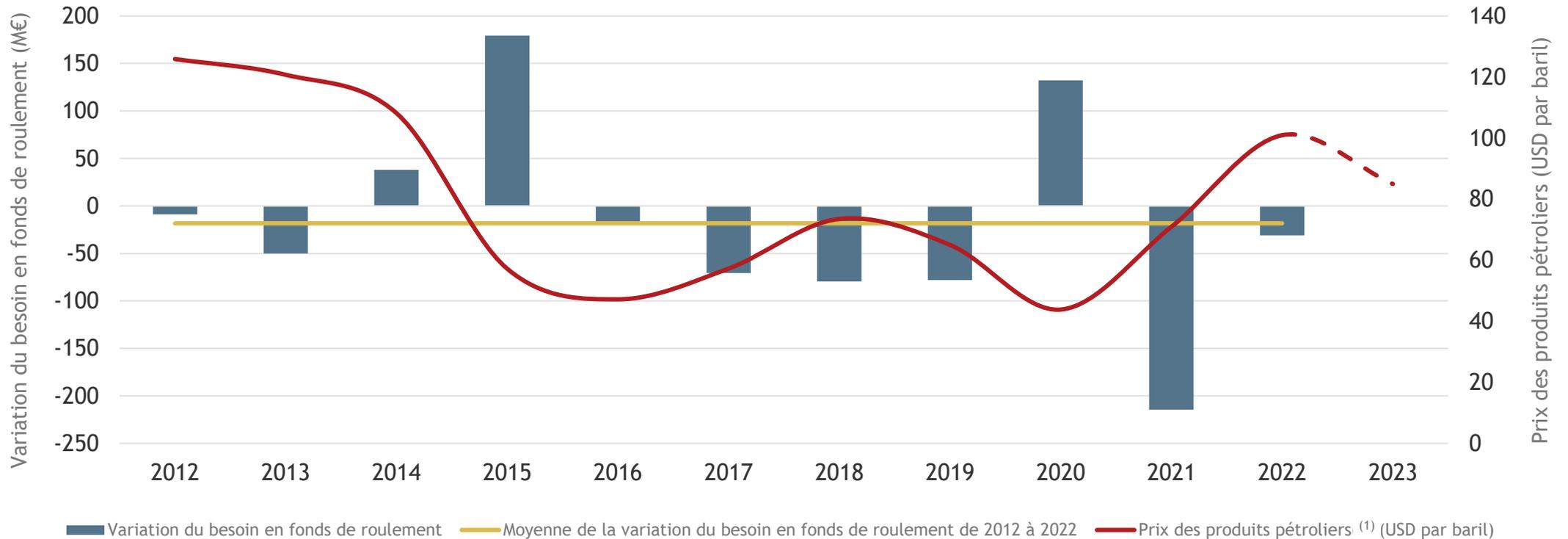


ANNEXES



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 for 2012-2021, Statista for FY 2022 and US EIA for FY 2023.

PERFORMANCE FINANCIÈRE DEPUIS 2016

ACTIVITÉ DISTRIBUTION (73 % DU ROC DU GROUPE)

BRANCHE DISTRIBUTION	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Volumes	3 363	3 995	4 460	5 494	5 049	5 401	5 487
<i>variation</i>	17 %	19 %	12 %	23 %	- 8 %	7 %	2 %
<i>variation à périmètre constant</i>	5 %	1 %	1 %	0 %	- 16 %	7 %	2 %
Marge unitaire	134	134	132	120	123	117	146
<i>variation</i>	- 9 %	0 %	- 2 %	- 8 %	2 %	- 5 %	25 %
<i>variation à périmètre constant</i>	- 2 %	1 %	2 %	9 %	7 %	- 5 %	19 % ¹
RBE	250	314	333	413	370	387	503
<i>variation</i>	15 %	26 %	6 %	17 %	- 10 %	5 %	30 %
<i>variation à périmètre constant</i>	3 %	3 %	0 %	11 %	- 12 %	5 %	21 % ¹
ROC	199	254	275	324	269	289	396
<i>variation</i>	24 %	27 %	8 %	17 %	- 17 %	8 %	37 %
<i>variation à périmètre constant</i>	9 %	4 %	2 %	10 %	- 19 %	8 %	25 % ¹

BRANCHE DISTRIBUTION AFRIQUE	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Volumes	907	1 128	1 320	2 296	2 269	2 459	2 458
<i>variation</i>	65 %	24 %	17 %	74 %	- 1 %	8 %	0 %
<i>variation à périmètre constant</i>	0 %	5 %	1 %	- 2 %	- 18 %	8 %	0 %
ROC	67	95	105	123	128	136	205
<i>variation</i>	90 %	41 %	11 %	15 %	4 %	6 %	51 %
<i>variation à périmètre constant</i>	28 %	20 %	7 %	3 %	0 %	6 %	26 % ¹

BRANCHE DISTRIBUTION CARAÏBES	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Volumes	1 627	2 030	2 277	2 298	1 963	2 070	2 173
<i>variation</i>	9 %	25 %	12 %	1 %	- 15 %	5 %	5 %
<i>variation à périmètre constant</i>	9 %	3 %	3 %	0 %	- 17 %	5 %	5 %
ROC	64	98	103	139	80	82	134
<i>variation</i>		52 %	5 %	34 %	- 42 %	3 %	62 %
<i>variation à périmètre constant</i>	- 8 %	2 %	- 6 %	34 %	- 42 %	3 %	62 %

BRANCHE DISTRIBUTION EUROPE	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Volumes	829	837	863	900	816	872	856
<i>variation</i>	- 1 %	1 %	3 %	4 %	- 9 %	7 %	- 2 %
<i>variation à périmètre constant</i>	- 1 %	1 %	- 1 %	2 %	- 9 %	7 %	- 2 %
ROC	68	61	67	62	61	71	58
<i>Variation</i>	15 %	- 10 %	9 %	- 8 %	- 1 %	16 %	- 18 %
<i>variation à périmètre constant</i>	15 %	- 8 %	9 %	- 16 %	- 1 %	16 %	- 18 %

Faits marquants 2022

Solides performances

	2022	2021	2022 vs 2021	2022 vs 2019	
RBE (M€)	669	532	+ 26 %	+ 28 %	<ul style="list-style-type: none"> • Excellentes performances dans les Caraïbes et en Afrique
ROC (M€)	509	392	+ 30 %	+ 24 %	<ul style="list-style-type: none"> • Ajusté des effets de change : RBE + 20 % et ROC + 21 %
RÉSULTAT NET (M€)	263	293	- 10 %	- 14 %	<ul style="list-style-type: none"> • Dont 40 M€ de dépréciation de goodwill (Haïti) et 16 M€ après impôts liés aux frais liés à l'acquisition de Photosol
RÉSULTAT NET AJUSTÉ ⁽¹⁾ (M€)	326	293	+ 11 %	+ 9 % ⁽²⁾	<ul style="list-style-type: none"> • Croissance à deux chiffres du résultat net corrigé des éléments non récurrents et des charges IFRS 2 (sans effet sur la trésorerie)
BPA AJUSTÉ ⁽¹⁾ (€)	3,16	2,86	+ 10 %	+ 5 % ⁽²⁾	
DIVIDENDE ⁽³⁾ PAR ACTION (€)	1,92	1,86	+ 3 %	+ 10 %	<ul style="list-style-type: none"> • Croissance régulière du dividende par action
DETTE NETTE/RBE	2,0x	0,4x			<ul style="list-style-type: none"> • Dette nette : 1 286 M€ (2021 : 438 M€)
DETTE NETTE CORPORATE/RBE	1,5x	0,4x			<ul style="list-style-type: none"> • Dette nette corporate : 930 M€ (2021 : 438 M€)
INVESTISSEMENTS (M€)	259	206			<ul style="list-style-type: none"> • 19 % des investissements dans les énergies renouvelables et la décarbonation

⁽¹⁾ Résultat net ajusté des éléments non récurrents (impairment Haïti, acquisition de Photosol, cession du terminal en Turquie et refinancement Rubis Terminal) et IFRS 2.

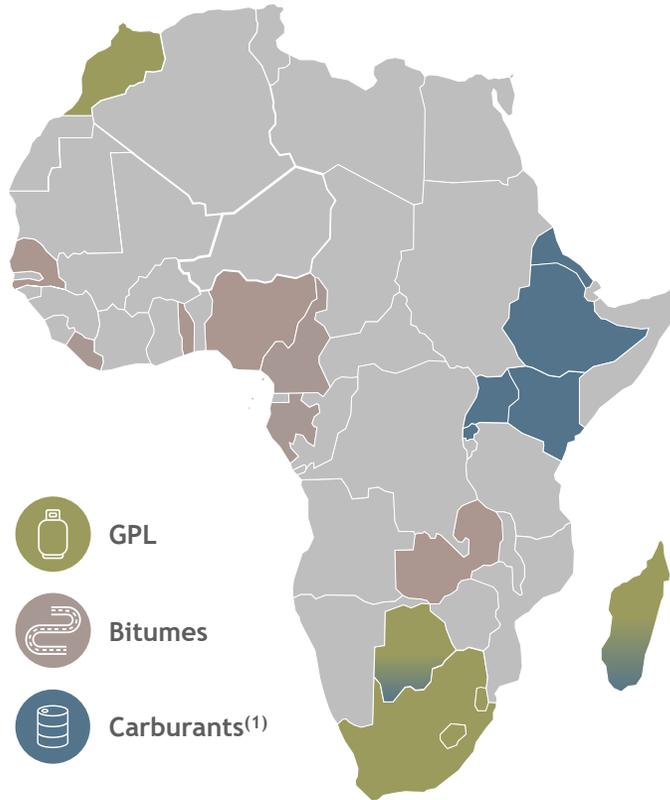
⁽²⁾ Résultat net ajusté et BPA ajusté 2022 vs 2019 hors Rubis Terminal, à périmètre constant.

⁽³⁾ Dividende par action proposé à l'Assemblée Générale du 8 juin 2023.

FOCUS SUR L'ACTIVITÉ DE DISTRIBUTION AFRIQUE



PRINCIPALES ACTIVITÉS PAR PAYS



GPL

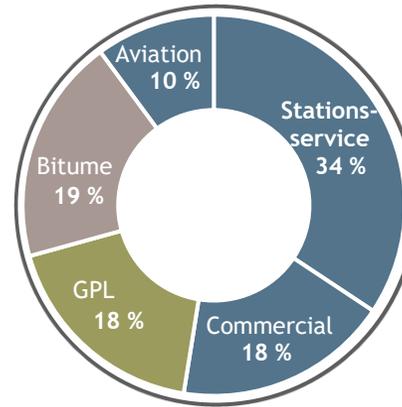


Bitumes



Carburants⁽¹⁾

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 ₂ 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 :

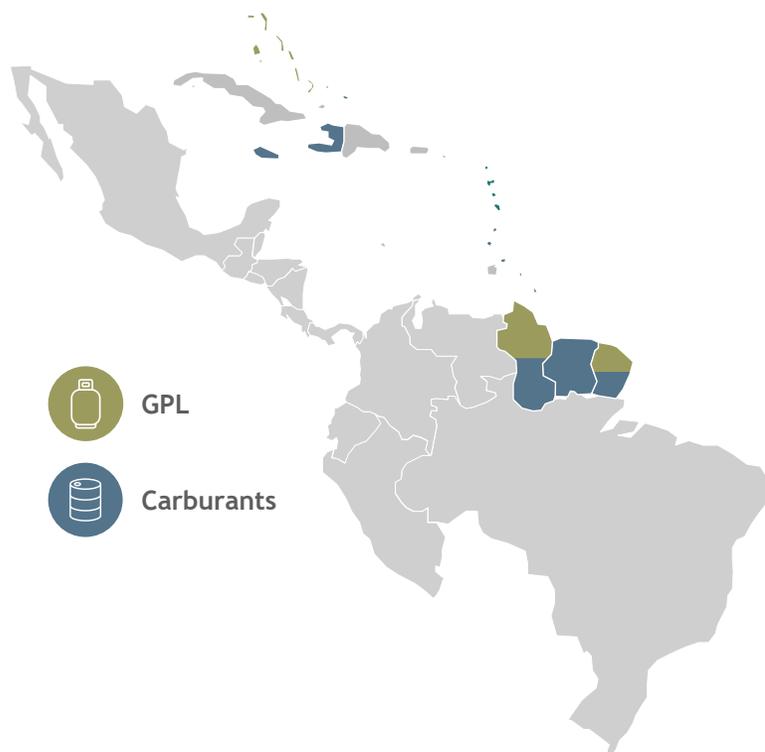
 - Marché en croissance et encore fragmenté
 - Rubis dispose d'un réseau d'environ 400 stations
 - ≈ 75 % ont déjà été rénovées (décembre 2021)
 - Volonté de développer les revenus « hors carburants » (*non-fuel revenues*)
- **Bitumes**

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

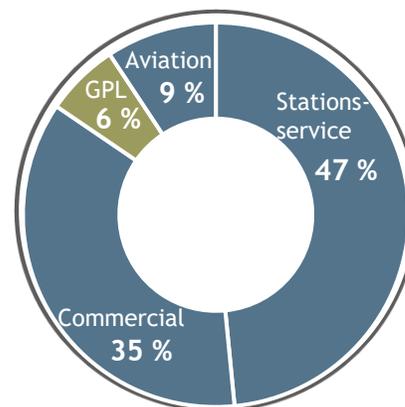
FOCUS SUR L'ACTIVITÉ DE DISTRIBUTION CARAÏBES



PRINCIPALES ACTIVITÉS PAR PAYS



RÉPARTITION DES VOLUMES



POSITIONS DE MARCHÉ

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



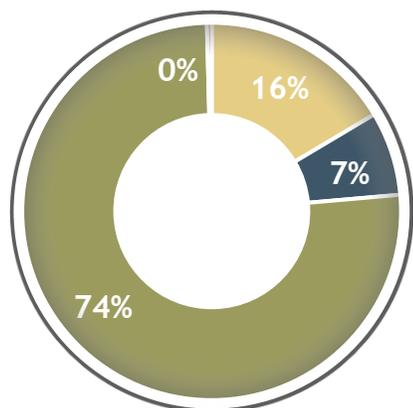
OPPORTUNITÉS POUR RUBIS

- **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

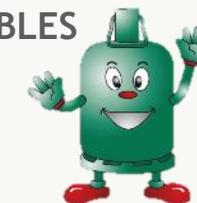


-  **GPL**
France, Espagne, Portugal, Suisse
-  **Stations-service**
(90) Corse, îles anglo-normandes
-  **Carburants⁽¹⁾**
Corse, îles anglo-normandes
-  **Aviation**
Corse, îles anglo-normandes

- 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 CO₂
- Pas de carbone noir/suie
- Émissions de NO_x significativement plus faibles



	tCO ₂ /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 ₂ 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

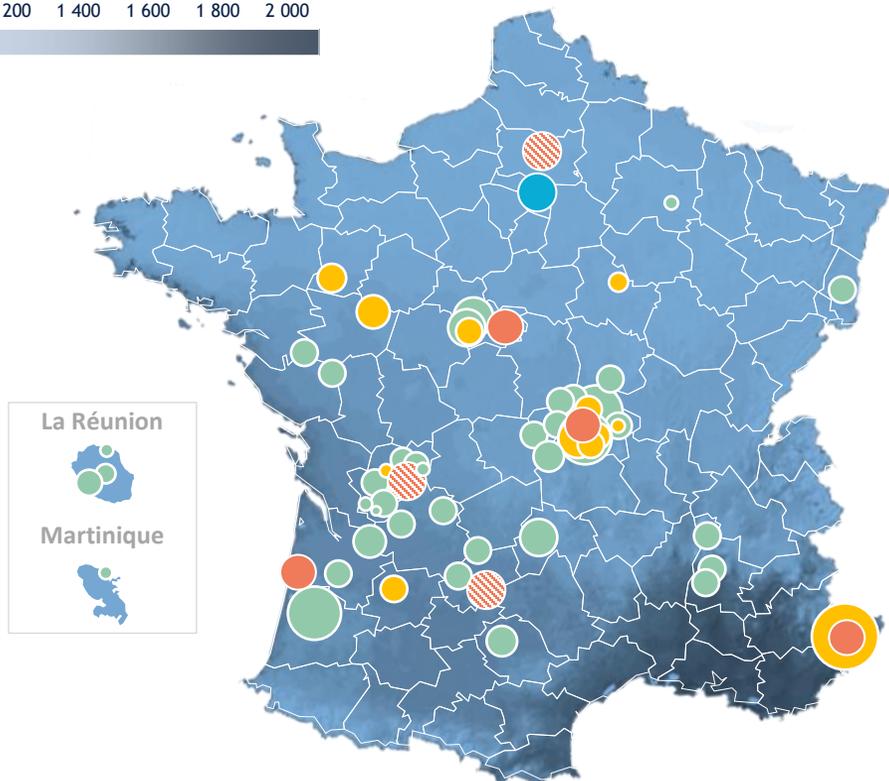
Accent mis principalement sur le GPL (± 90 % de la marge brute)
 Leader sur des segments de niches, challenger dans les grandes régions

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⁽²⁾ (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>462 MWp Capacité installée et sécurisée</p>	<p>33 M€ CA annuel de revente d'électricité</p>	<p>100 % des centrales détenues en propre</p>
<p>14,7 ans⁽¹⁾ Durée résiduelle moyenne du tarif de subventionnement (FiT)/des primes (FiP)</p>	<p>4,6 ans⁽¹⁾ Âge moyen pondéré des capacités</p>	<p>39 ans Durée moyenne des baux</p>
<p>20,3 ans Maturité moyenne pondérée des financements de projet sans recours</p>	<p>1,24 % Taux d'intérêt moyen financement de projets</p>	<p>4,4 % Ratio moyen Equity/dette projets</p>
<p>95 €/MWh⁽¹⁾ Tarif moyen pondéré en fonction de la capacité</p>	<p>< 55 € Prix de vente du mwh des projets récents</p>	<p>78 Centrales en exploitation</p>
<p>80 salariés Répartis en Île-de-France, Auvergne, Nouvelle-Aquitaine, Loir-et-Cher et Alpes-Maritimes</p>	<p>376 GWh 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



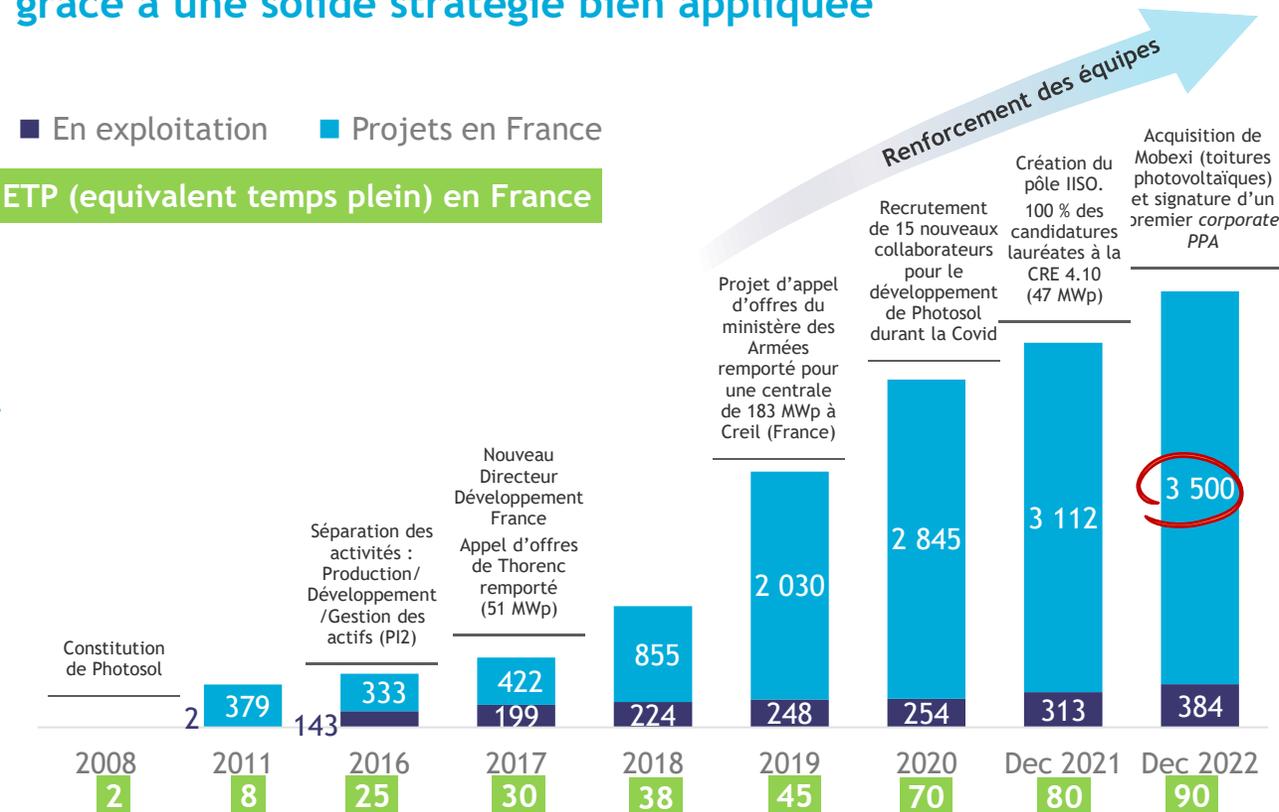
Capacité exploitée en France
N° 2 des indépendants



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



EXPOSITION FINANCIÈRE SECURISÉE	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● 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
GESTION DE L'INFLATION	<ul style="list-style-type: none"> ● Les clauses d'indexation du prix de l'électricité dans les contrats de revente d'électricité limitent fortement l'impact de l'inflation sur les centrales en activité (charges d'exploitation représentant moins de 10 % du chiffre d'affaires) ● La sécurisation de contrats d'approvisionnement de long terme avec les fournisseurs de modules et d'onduleurs ● 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)
ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE ET POLITIQUE	<ul style="list-style-type: none"> ● 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). ● 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) ● 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
ASSURER L'ACCÈS AU FONCIER	<ul style="list-style-type: none"> ● L'accès au foncier est un facteur clé du développement du solaire en France. ● Introduction imminente d'un cadre réglementaire clair sur l'agrivoltaïsme en France. ● 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.

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 2021



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

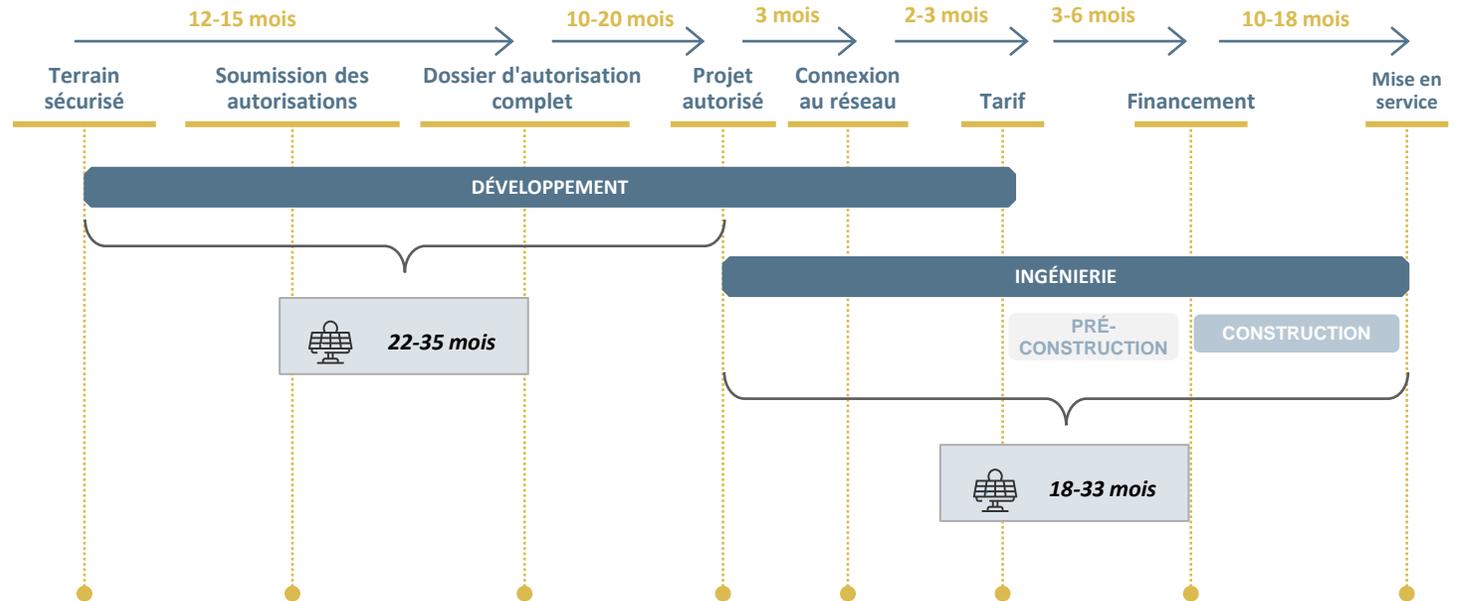


Gaillac (Tarn) - 10 MWp



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			✓	✓	✓
Tarification				✓	✓
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
ou **CONTACTEZ-NOUS**

Directrices des Relations Investisseurs

Clémence MIGNOT-DUPEYROT

investors@rubis.fr

 +33 1 45 01 72 32

Directrice RSE & Conformité

Sophie PIERSON

csr@rubis.fr

 +33 1 44 17 95 95

Directrice Gouvernance

Eva CHAUVET

governance@rubis.fr

 +33 1 44 17 95 95

PROCHAINS ÉVÉNEMENTS

04.05.2023 : CA T1 2023

08.06.2023 : Assemblée Générale des actionnaires

07.09.2023 : Résultats semestriels 2023

07.11.2023 : CA T3 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.

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

