



2025

Résultats semestriels

Mardi 9 septembre 2025

Avertissement

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

Résultats semestriels 2025 de Rubis

Clémence Mignot-Dupeyrot : Bonsoir à toutes et à tous. Je suis Clémence Mignot-Dupeyrot, Directrice des Relations Investisseurs. Nous sommes réunis ce soir pour la présentation des résultats semestriels 2025 de Rubis. Je suis accompagnée de Clarisse Gobin-Swiecznik, Co-Gérante, et de Marc Jacquot, Directeur Financier. Clarisse va ouvrir cette conférence.

Clarisse Gobin-Swiecznik : Mesdames, Messieurs, bonsoir. Pour débiter cette présentation de nos résultats semestriels, permettez-moi de rappeler brièvement nos activités. Notre métier consiste à distribuer de l'énergie, tout en favorisant les solutions de mobilité.

En Europe, nous distribuons et commercialisons du GPL, et nous produisons et vendons également de l'électricité photovoltaïque. En Afrique, nous distribuons et vendons du bitume aux entreprises de construction routière d'Afrique de l'Ouest, ainsi que du carburant et du GPL en Afrique de l'Est. Dans la zone Caraïbes, nous distribuons et commercialisons carburants et GPL. Ces produits s'adressent à une clientèle variée, à la fois particuliers et professionnels, la distribution étant appuyée par des infrastructures logistiques fiables, souvent intégrées.

Au premier semestre 2025, ce modèle diversifié a démontré sa solidité. Dans un environnement économique mondial marqué par l'incertitude, nos résultats se distinguent par une croissance des volumes et des marges sur l'ensemble des régions et lignes de produits. Photosol poursuit son développement conformément au plan, en ligne avec les objectifs 2027. L'EBITDA du Groupe progresse de 3 % et le résultat net part du Groupe de 26 %, soutenus par une performance opérationnelle robuste, une meilleure gestion des effets de change et la stabilité des devises émergentes. La génération de trésorerie reste soutenue, à 276 M€ sur le semestre, ce qui constitue l'un des points saillants de cette publication. Tous ces éléments renforcent notre confiance dans l'atteinte des objectifs annuels, même dans un contexte de taux de change euro/dollar moins favorable au second semestre.

La diapositive suivante illustre l'équilibre de notre croissance, tant par produit que par zone géographique. Elle met en avant la solidité de nos stratégies commerciales, notre agilité et la qualité d'exécution. Si l'on étudie les résultats semestriels par activité, on observe que, dans le segment Retail & Marketing, toutes les gammes de produits enregistrent à la fois une progression des volumes et des marges. Le GPL bénéficie d'une dynamique commerciale très forte en Europe. En distribution de carburants, la révision attendue de la formule de prix au Kenya a connu une première étape en mars ; la seconde, intervenue mi-juillet, se reflètera dans nos performances du second semestre. Dans la distribution de bitume, la demande au Nigeria connaît une nette reprise. La forte baisse de la marge unitaire visible ici est un simple effet de base lié à la dévaluation monétaire de 2024, déjà commentée au T1 ; Marc reviendra sur ce point. Quant au segment Support & Services, qui couvre l'approvisionnement de nos activités de Distribution et la raffinerie SARA, la performance reste

globalement stable. Enfin, l'activité renouvelable se développe comme prévu, avec une forte augmentation des actifs en exploitation et du portefeuille sécurisé, en ligne avec la feuille de route présentée lors du Photosol Day de l'an dernier.

En conclusion, ces résultats semestriels illustrent à nouveau la capacité du Groupe à délivrer une performance commerciale et opérationnelle régulière, cycle après cycle. Combinée à une gestion financière proactive et rigoureuse, cette résilience se traduit par une génération de trésorerie solide et pérenne, parfaitement conforme à nos standards historiques.

Marc Jacquot : Merci Clarisse. Bonsoir à toutes et à tous. Commençons par une vue d'ensemble du premier semestre. L'EBITDA est en hausse de 3 % en glissement annuel, et stable à périmètre comparable. Comme Clarisse l'a mentionné, cette évolution est portée par la forte performance du GPL en Europe, tandis qu'en Afrique, le Kenya améliore volumes et marges dans le retail, et le bitume a renoué avec la croissance au Nigeria. Le résultat net est en progression de 26 %, à 263 M€, reflétant l'absence de pertes de change. Les investissements liés à la branche Distribution restent maîtrisés, stables à environ 73 M€, tandis qu'ils augmentent dans le renouvelable à 85¹ M€, signe concret et positif de la mise en œuvre progressive de nos projets de croissance ; près de 85 MW ont été mis en service au S1, et 290 MW sont désormais en construction.

L'endettement net corporate reste stable, à 1,4x, malgré un besoin en fonds de roulement négatif sur le semestre, confirmant la solidité de notre situation financière. Enfin, la génération de trésorerie opérationnelle demeure robuste, à 276 M€, soutenue par la bonne performance opérationnelle et l'absence de pertes de change. En résumé, il s'agit d'une performance solide.

Regardons maintenant de plus près nos activités. Le segment Retail & Marketing a enregistré une solide performance dans l'ensemble, avec un EBITDA en hausse de 3 % sur un an.

En Afrique, trois points principaux sont à souligner. Premièrement, le retail : il contribue positivement et l'impact de la nouvelle formule de prix au Kenya devrait être pleinement visible au second semestre. Deuxièmement, l'aviation, activité plus volatile, fait face à une intensification de la concurrence par les prix, ce qui nous conduit à réduire temporairement nos volumes au Kenya. Troisièmement, le bitume : les marges progressent moins vite que les volumes, ce qui s'explique par un effet de base lié à 2024, lorsque l'impact de la dévaluation du naira sur les résultats financiers en dessous de l'EBITDA avait été répercuté aux clients.

Passons maintenant à la zone Caraïbes. La région est restée globalement stable, en ligne avec nos attentes. Au Guyana, l'activité a légèrement ralenti en raison des élections prévues en septembre, qui entraînent une attitude attentiste de la part de nos clients B2B. En Haïti, les mesures mises en place dans notre gestion

¹ Lisez 91 M€ au lieu de 85.

logistique commencent à porter leurs fruits, même si les volumes restent un peu faibles. En Jamaïque, la situation se normalise, avec des conditions d'approvisionnement légèrement moins favorables que l'an dernier.

En Europe, la dynamique est particulièrement positive grâce à notre positionnement de challenger, combiné à l'excellente mobilisation des équipes commerciales et à un hiver plus froid cette année.

S'agissant du Support & Services, l'activité est restée stable, ce qui est logique puisque ce segment évolue généralement en fonction des activités Retail & Marketing.

Pour ce qui est de la Production d'électricité renouvelable : l'EBITDA « power » s'élève à 22 M€, en hausse de 38 % sur un an. Conformément à notre feuille de route, nos dépenses de développement ont augmenté, reflétant l'accélération de la croissance de cette activité, pour un EBITDA consolidé de 10 M€.

En conclusion, il s'agit d'une performance opérationnelle robuste, qui illustre la force de notre diversification à la fois par produits et par zones géographiques.

Regardons maintenant nos résultats financiers. Je souhaite mettre en avant quelques points :

Le résultat net part du Groupe progresse de 26 %, ou de 18 % à base comparable. Cette évolution s'explique par des niveaux d'endettement locaux moins élevés et la réduction de notre exposition au risque de change.

En analysant notre compte de résultat, rappelons que la quote-part de résultat des sociétés mises en équivalence du S1 2024 incluait les résultats du T1 de Rubis Terminal.

Les frais financiers diminuent grâce à une dette plus faible au Kenya et à des taux d'intérêt plus favorables.

Comme vous le savez, l'an dernier, Rubis avait enregistré d'importantes pertes de change, en particulier au Kenya et au Nigeria. Au premier semestre de cette année, les devises locales ont été plus stables, et les stratégies mises en place pour couvrir le risque de change se sont révélées efficaces. Nous n'avons donc pas enregistré de pertes de change.

Côté fiscalité, rien de particulier à signaler. L'impôt minimum mondial de l'OCDE est désormais pleinement intégré dans notre fonctionnement courant.

Dans l'ensemble, Rubis a fait preuve d'agilité et délivré des résultats financiers solides, confirmant sa dynamique de génération de trésorerie et la solidité de son bilan.

Un mot maintenant sur notre dette financière. La dette nette totale s'élève à 1,4 Md€, dont 910 M€ de dette corporate, ce qui correspond à un ratio d'endettement sain de 1,4x au niveau corporate global.

Notre niveau de liquidité reste élevé, avec plus de 180 M€ de lignes RCF non tirées, auxquels s'ajoutent 530 M€ de trésorerie et équivalents de bilan.

Les principales variations de dette ce semestre proviennent d'une génération de trésorerie opérationnelle de 390 M€, en hausse de 11 %, reflétant la bonne performance opérationnelle et l'absence de pertes de change.

Un impact négatif de - 68 M€ lié à l'évolution du besoin en fonds de roulement, après un effet très positif au second semestre 2024, conséquence d'un niveau plus bas de dettes fournisseurs.

Des capex de 164 M€, supérieurs à l'an dernier, liés à la montée en puissance de Photosol.

Enfin, le dividende habituel de juin, versé aux actionnaires mais aussi aux minoritaires et aux Gérants.

La dette sans recours a augmenté de 63 M€, en ligne avec les investissements dans les renouvelables.

Au total, notre bilan demeure solide, avec une liquidité suffisante pour soutenir notre croissance future.

Clarisse Gobin-Swiecznik : Merci Marc. Avant d'ouvrir la séance de questions-réponses, permettez-moi de dire quelques mots de conclusion.

Tout d'abord, nous avons enregistré une performance commerciale et opérationnelle robuste.

Deuxièmement, notre solidité dans la mise en œuvre et notre agilité permettent de générer des flux de trésorerie fiables, cycle après cycle.

Enfin, ces résultats semestriels nous rendent confiants dans l'atteinte de nos objectifs 2025, même dans un contexte euro/dollar moins favorable au second semestre.

Avec un bilan sain et un ratio d'endettement stable, nous confirmons viser un EBITDA compris entre 710 et 760 M€, en nous appuyant sur le cadre d'hypothèses figurant sur cette diapositive.

Merci beaucoup de votre attention. Nous sommes prêts à répondre à vos questions.

Questions – Réponses

Opérateur

:

Si vous souhaitez poser une question, merci de remplir le formulaire en bas de la page du direct, ou de cliquer sur le bouton de participation audio intitulé « demande d'intervention », puis d'attendre d'être invité(e) à poser votre question.

Nous n'avons pas de questions audio pour le moment. Je vous propose donc de commencer par les questions écrites reçues via le webcast.

Clémence Mignot-Dupeyrot : Nous avons deux questions *via* le webcast, de la part d'Auguste Deryckx chez Kepler.

La première question : l'EBITDA Groupe est resté stable à base comparable, malgré une croissance des volumes de 5 %. Quels sont les principaux freins qui ont limité une meilleure conversion en marges ?

Marc Jacquot : Concernant les marges, comme je l'ai indiqué, le GPL a bien tenu au premier semestre. En revanche, dans l'activité de distribution de carburants, la marge unitaire a reculé de 1 % au S1. Cette baisse provient exclusivement de la zone Caraïbes, en particulier de la Jamaïque. En Jamaïque, l'approvisionnement n'est pas entre les mains de Rubis. L'an dernier, les conditions d'approvisionnement étaient très favorables ; ce semestre, elles se sont normalisées. Voilà la première explication. La seconde concerne la distribution de bitume. La croissance des volumes au Nigeria a repris, comme expliqué. Mais le niveau du S1 2024 était gonflé par l'effet de change répercuté aux clients, et la baisse importante des marges constatée cette année est donc un pur effet de base lié à la dévaluation de 2024.

Clémence Mignot-Dupeyrot : Nous avons deux questions relatives à rapport euro/dollar. Les deux appellent la même réponse. Première question : quel est le niveau de taux de change et d'hypothèses d'hyperinflation qui sous-tendent l'objectif d'EBITDA de 710 à 760 M€ ? Et quels niveaux de contingence avez-vous prévus si le contexte macro se dégrade ? Deuxième question, d'Emmanuel Mattot : quel est l'impact négatif total que l'on peut attendre en 2025 sur votre EBITDA ?

Marc Jacquot : Concernant les perspectives et l'hyperinflation intégrée dans ces perspectives, nous retenons le même niveau que celui de 2024, soit : un impact positif de 24 M€ sur l'EBITDA, un impact positif de 22 M€ sur l'EBIT, et un impact négatif de - 10 M€ sur le résultat net part du Groupe. C'est notre hypothèse, mais il s'agit d'un élément qui ne pourra être connu qu'à la clôture. Il y a donc beaucoup d'incertitude liée à l'hyperinflation, et nous ne pouvons pas nous engager sur ce chiffre.

En ce qui concerne l'impact du taux de change euro/dollar, notre hypothèse initiale était un taux de 1,05 dollar pour 1 euro, au début de l'année. Aujourd'hui, nous sommes à 1,17 ou 1,16 selon les jours. Ce que nous pouvons dire, c'est que la bonne performance du premier semestre compensera l'impact défavorable lié à ce mouvement du dollar. Les marges que nous générons en dollar concernent environ deux tiers de nos activités. Vous pouvez donc calculer vous-mêmes l'impact attendu au second semestre.

Opérateur : Pour rappel, si vous souhaitez poser une question, merci de remplir le formulaire au bas de la page du direct, ou de cliquer sur le bouton de participation audio dans le lecteur, puis d'attendre que l'on vous ouvre le microphone.

Clémence Mignot-Dupeyrot : Nous avons une autre question en ligne de Jean-Luc Romain : pourriez-vous nous donner une idée de l'EBITDA issu des énergies renouvelables avant les coûts de développement ?

Marc Jacquot : L'EBITDA en ce qui concerne le renouvelable avant coûts de développement correspond à ce que nous appelons le *Power EBITDA*. Celui-ci s'est élevé à 22 M€ au premier semestre.

Clémence Mignot-Dupeyrot : Nous avons une autre question de Thomas Tritter à propos de l'aviation : constatez-vous une activité sur le marché du SAF (*Sustainable Aviation Fuel*) dans vos zones, et est-ce un marché dans lequel Rubis pourrait entrer ?

Nous sommes en quelque sorte agnostiques quant au type de carburant que nous distribuons. Nous nous adaptons à la demande de nos clients, et nous serions capables de distribuer du SAF. Nous le faisons déjà dans certains endroits, notamment dans les Caraïbes. Mais cela reste principalement une question d'offre et de demande, et aujourd'hui, l'offre est encore limitée. Dans tous les cas, nous adaptons notre distribution aux besoins de nos clients.

Clémence Mignot-Dupeyrot : Une nouvelle question de M. Sass sur l'évolution du portefeuille Photosol. Elle ne figure pas dans les diapositives de la présentation, mais elle est disponible dans le webcast, que vous pouvez retrouver sur notre site internet.

Opérateur : Dernier rappel : si vous souhaitez poser une question, merci de remplir le formulaire au bas de la page du direct, ou de cliquer sur le bouton de participation audio dans le lecteur, puis d'attendre que l'on vous donne la parole.

Clémence Mignot-Dupeyrot : Nous avons une autre question d'Emmanuel Mattot, chez Oddo, qui souhaite savoir si nous avons subi un impact des droits de douane américains cet été.

Clarisse Gobin-Swiecznik : Le modèle géographique et opérationnel de Rubis nous protège largement des effets directs des droits de douane. Nous ne sommes pas présents aux États-Unis, ni en Chine, et nous ne dépendons pas non plus d'acteurs basés aux États-Unis ou en Chine pour nos activités de Distribution.

Du côté indirect, les produits et services que nous proposons sont essentiels, en particulier dans le domaine de l'énergie. La demande tend donc à rester relativement inélastique, même dans des périodes de volatilité des prix ou de ralentissement économique. Je dirais donc que nous n'avons aucun impact des droits de douane sur notre compte de résultat ou nos performances.

Clémence Mignot-Dupeyrot : Autre question de Roger Degree : pouvez-vous nous indiquer, à ce jour, les plans de capex concernant des projets spécifiques, sur un à deux ans, dans la Distribution d'énergie ?

Marc Jacquot : Bonjour Roger. Concernant les capex de Photosol, leur niveau, comme vous le savez, augmentera conformément aux ambitions communiquées au marché lors du *Photosol Day*. Il s'agit d'un programme de 1,1 Md€ de capex sur 2024-2027, avec un profil *back-end loaded*. Pour 2025, le montant devrait se situer entre 150 et 160 M€.

S'agissant de Rubis Énergie, donc de la Distribution, nous devrions être à un niveau normalisé, soit environ 185 M€ en rythme de croisière.

Clémence Mignot-Dupeyrot : Nouvelle question en ligne : pouvez-vous nous donner une mise à jour sur l'actionnariat ?

La réponse a déjà été donnée publiquement. À ce jour, le premier actionnaire est M. Patrick Molis, avec un peu plus de 9 %. Vient ensuite le groupe Bolloré, *via* Plantations des Terres Rouges, avec un peu plus de 5 %. M. Sämann détient également plus de 5 %. Le Groupe Industriel Marcel Dassault détient lui aussi un peu plus de 5 %. Le reste du capital est réparti entre différents actionnaires.

Opérateur : Il n'y a plus de questions pour le moment. Je rends donc la parole aux intervenants pour quelques mots de conclusion.

Clémence Mignot-Dupeyrot : Merci beaucoup pour votre présence. Nous serons en déplacement dans les prochains jours. N'hésitez pas à nous contacter si vous souhaitez organiser une réunion ou si vous avez des questions. Vous savez comment nous joindre. Merci encore, et très bonne soirée à toutes et à tous.

[FIN DE LA TRANSCRIPTION]