



# Chiffre d'affaires du 4<sup>e</sup> trimestre 2021

Jeudi 10 février 2022

*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.*

**Organisateur :** Bonjour Mesdames et Messieurs, bienvenue à la conférence téléphonique « Chiffre d'affaires du 4<sup>e</sup> trimestre de Rubis ». Pour l'instant, tous les participants sont uniquement en mode écoute, mais des instructions spécifiques vous seront données au moment de la séance de questions-réponses. Si vous avez besoin d'aide pendant la conférence, vous pourrez appuyer sur « étoile » puis sur « zéro » sur votre clavier téléphonique. Et je vous rappelle que cette conférence téléphonique est enregistrée dans son intégralité. Et maintenant, j'aimerais passer la parole à M. Bruno Krief, Directeur Général Finance, allez-y Monsieur, je vous en prie.

**Bruno Krief :** Merci, bonjour à tous. Nous vous remercions d'être parmi nous pour passer en revue l'activité du 4<sup>e</sup> trimestre. Vers la fin de l'année, nous avons connu quelques évolutions.

D'abord au niveau des opérations, avec des volumes en hausse de 5 % comme vous avez pu le voir dans le communiqué de presse qui vous a été transmis il y a quelques minutes. Les ventes ont fortement augmenté à la fois chez Rubis Énergie (distribution) et chez Support & Services, ainsi que dans la JV Rubis Terminal. Et malgré une légère baisse des marges unitaires, la marge brute a progressé partout.

Le deuxième aspect concerne le développement stratégique mis en place au sein de Rubis, et ceci plus spécifiquement avec l'acquisition de Photosol en fin d'année dernière.

Troisièmement, nous sommes en mesure de réaffirmer que nous sommes confiants dans le fait d'enregistrer une croissance chez Rubis Énergie ainsi que dans la JV Rubis Terminal sur l'ensemble de l'année comme nous l'avions prévu.

Revenons donc au total des ventes et à la marge brute par région. Nous constatons que l'Europe a progressé de 3 %, tandis que la marge unitaire s'est maintenue à un niveau élevé après son pic record de l'année dernière en 2020. Dans les Caraïbes, les volumes sont en hausse de 9 %, avec une hausse de marge de 2 % sur le 4<sup>e</sup> trimestre. Le secteur aviation a donné de bons résultats, conformément aux attentes, et les chiffres sont équivalents à ceux du 3<sup>e</sup> trimestre. On peut dire qu'à ce stade de l'année, au 4<sup>e</sup> trimestre, les ventes dans le secteur de l'aviation étaient à 84 % du niveau de 2019, et que pour l'ensemble de l'année, elles étaient à 56 % par rapport au niveau de l'année 2019. Cela indique donc une accélération et une bonne dynamique des ventes pour l'aviation vers la fin de l'année, ainsi qu'une bonne contribution en termes de marges.

En Afrique, les volumes ont augmenté de 2 %, la marge étant un peu plus faible en raison du plafonnement de la structure des prix à Madagascar, comme au 3<sup>e</sup> trimestre 2021. Les volumes en bitume sont comparables à l'an dernier, où un niveau de marges particulièrement élevé avait été enregistré. Ajustée de cela, nous constatons en Afrique une progression de 7 % de la marge unitaire.

Ainsi, au total sur l'ensemble de l'année, les volumes de Rubis Énergie sont en hausse de 7 %, la marge unitaire est en légère baisse à - 3 % et la marge brute totale en millions d'euros est en hausse de 3 %.

Si on regarde maintenant les opérations Support & Services, on voit que l'activité a été assez soutenue. Le chiffre d'affaires a augmenté de 34 %, ce qui est lié dans une certaine mesure à la hausse du prix du pétrole. Néanmoins, dans la région des Caraïbes, nous bénéficions d'assez bons volumes et de bonnes unités, nous avons réalisé des profits sur l'ensemble de l'année, et concernant les opérations commerciales et de transport maritime, la région des Caraïbes a encore une fois apporté une bonne contribution.

Dans les opérations de stockage de la JV Rubis Terminal, comme vous le savez, nous avons finalisé la vente de la Turquie à la fin de l'année dernière. Et si l'on considère le total des opérations du 4<sup>e</sup> trimestre sans tenir compte de la Turquie, les revenus du stockage sont en hausse de 5 % à la fois au 4<sup>e</sup> trimestre et pour l'exercice 2021, ce qui correspond à des chiffres assez importants et à une contribution à tous les niveaux provenant de la zone ARA (Amsterdam-Rotterdam-Anvers), de l'Espagne, et de la France bien sûr. C'est donc encore une bonne année pour notre JV Rubis Terminal.

Dans les autres domaines, en matière de critères environnementaux, sociaux et de bonne gouvernance (ESG), vous avez remarqué que nous continuons à suivre la Feuille de route et à mener les actions qui s'y rapportent. Nous avons adhéré à la *Sea Cargo Charter*, un engagement pour un transport maritime plus responsable, pour plus de transparence et de reporting sur le climat. D'autre part, comme cela a déjà été annoncé, nous avons répondu au questionnaire du CDP et nous avons obtenu une note B dans le rapport sur le changement climatique, ce qui nous place dans le premier tiers du classement.

Le rapport complet 2021 sur la RSE et la performance extra-financière sera publié prochainement en avril de cette année, dans trois mois.

Donc, nous pouvons dire qu'à ce stade de l'année, après les premières semaines de janvier, nous sommes confiants, tout ce que nous avons pu observer dans nos opérations nous rend confiants. C'était donc une brève présentation de ce qui se trouve dans le document que vous venez de recevoir, lequel est bien évidemment beaucoup plus complet. Et nous sommes là, Anna et moi, pour répondre à vos questions. Donc si vous êtes prêts, allez-y.

**Participant 1** : Bonsoir, félicitations pour toute cette année qui a été meilleure que ce à quoi je m'attendais. J'ai une question concernant l'activité stockage et l'ensemble des activités de Rubis en Turquie. Pouvez-vous nous rappeler combien Rubis a payé pour acquérir la société et quels montants ont été investis, et si vous avez réalisé un bénéfice sur la vente ou une perte ? Et nous dire quel sera l'impact sur les comptes de Rubis ?

**Bruno Krief** : Oui, nous n'avons pas communiqué le montant de la cession, c'est l'accord qui a été conclu entre le vendeur, nous-mêmes, et l'acheteur. Ce que je peux commenter, c'est que cela se traduit évidemment dans les revenus de ce terminal. Et je peux vous rappeler qu'en 2020, l'opération turque nous a permis de générer environ 11 millions d'EBITDA ; en 2021, en raison de l'absence de *contango* (report) et de *backwardation* (déport), les bénéfices ont été bien plus faibles et nous sommes parvenus à vendre la société à environ 8 fois l'EBITDA. L'EBITDA moyen entre 2021 aurait donc dû être de l'ordre de 8 millions d'euros, ce qui pourrait vous aider à faire votre calcul. Ensuite, vous parlez de valeurs. Il est un peu tôt pour commenter, mais nous vous dirons également que l'action de restructuration de Rubis Terminal et de réorganisation avec modification de la valeur de chaque actif a été réévaluée, parce qu'il y avait eu des réductions, au niveau d'une autre société, du prix de la transaction représenté dans l'équipe avec ISquared. Donc, il y a une valeur économique, mais il y a aussi une valeur comptable qui est probablement celle avec laquelle vous devez fonctionner aujourd'hui, et pour les comptes en 2022. Et cela se traduira par des bénéfices, tant pour Rubis Terminal que pour les actionnaires de Rubis.

**Participant 2** : Bonsoir, j'ai en fait quatre questions. La première concerne les volumes distribués par Rubis Énergie en Afrique : sur l'ensemble de l'année ils sont supérieurs de 11 % au niveau d'avant la pandémie. Pouvez-vous nous donner ce chiffre sur une base organique, c'est-à-dire les volumes hors KenolKobil ?

**Bruno Krief** : Entre 2021 et 2019, nous avons exclu l'acquisition de KenolKobil. Par conséquent, pour répondre précisément à votre question, vous pouvez comparer sur la même base 2021 et 2019, et donc l'augmentation de 11 % concerne le même périmètre. Et voici une autre façon de voir les choses, il y a une autre colonne qui ne tient pas compte de l'aviation. Une colonne à isopérimètre qui compare 2021 et 2019, et 2021 et 2019 hors secteur aviation à tous les niveaux, et qui inclut non seulement l'Afrique mais aussi les Caraïbes.

**Participant 2** : Ma deuxième question, j'ai juste besoin d'une précision. Vous avez indiqué + 3 % de marge brute en euros pour Rubis Énergie en 2021. Était-ce pour l'année entière ou pour le 4<sup>e</sup> trimestre ?

**Bruno Krief** : C'était pour toute l'année.

**Participant 2** : D'accord. Merci. Pouvez-vous également commenter l'évolution la plus récente des marges, celle des marges unitaires, étant donné que les prix du pétrole ont continué d'augmenter depuis le début de l'année ? Doit-on s'attendre à une nouvelle contraction des marges, au moins au 1<sup>er</sup> semestre ?

**Bruno Krief** : L'avantage est que la forte augmentation a en fait commencé il y a quelques mois. Il pourrait donc y avoir une certaine compression s'il y a, à un moment donné, une augmentation très rapide et inattendue. Mais la hausse du prix du pétrole a démarré et s'est poursuivie progressivement, tout au long de l'année. Ensuite, elle s'est accélérée au 4<sup>e</sup> trimestre et récemment, encore plus. Donc, quand on se trouve dans une telle configuration de variation des prix, voyez-vous... nous avons déjà eu la capacité de répercuter sur le client le changement de prix ou la majeure partie de ce changement. Nous ne sommes donc pas, je dirais, piégés par une augmentation soudaine.

C'est donc la petite nuance, mais nous avons connu au cours des six derniers mois une accélération progressive puis plus soutenue de la hausse, la tendance se maintenant à la hausse. Donc dans ce cas, je dirais qu'il est moins difficile pour nous en tant que distributeur de répercuter le changement de prix, de répercuter la hausse sur le prix de vente.

Donc, bien évidemment, si nous avons le choix, nous préférons un environnement dans lequel le prix est stable, voire baissier. Mais comme vous le savez, au fil des ans, nous avons pu gérer la situation en examinant ce que nous avons comme marge totale pour l'année et donc, clairement, la situation est celle que je viens de décrire. C'est une meilleure configuration, celle que nous avons actuellement.

**Participant 2** : Une autre question sur les revenus 2022. Vous vous êtes pratiquement remis sur les rails concernant les volumes chez Rubis Énergie, existe-t-il un réservoir de croissance pour l'exercice 2022 en termes organiques maintenant que la reprise d'avant la pandémie est derrière nous ?

**Bruno Krief** : Concernant les volumes dans le secteur aviation, sur l'ensemble de l'année, nous sommes toujours à 54 % par rapport à 2019. Donc là, il y a un réservoir de croissance assez substantiel. Et il est encore plus important si l'on tient compte de l'augmentation de la marge, parce que nous réalisons actuellement une marge unitaire assez forte dans l'aviation. C'est un peu la même situation que quand on veut acheter un billet d'avion en ce moment pour aller en Espagne, ou au Maroc, parce que c'est extrêmement cher. Par conséquent, on rattrape, comme tout le monde. Nous disposons donc là d'un levier.

Nous avons également un levier en Afrique de l'Est, au Kenya et dans les pays environnants, avec le plan de rénovation et de *rebranding* qui inclut le commerce de proximité, et donc nous investissons et nous complétons le programme. Tout cela va s'accélérer entre 2022 et 2023. Et nous voyons assez rapidement l'impact sur le parcours de vente et la fréquentation de nos stations. C'est donc un autre bon levier que nous pouvons avoir.

Et d'un point de vue global aussi, il est vrai que si l'on compare 2022 et 2021, 2021 a été une année où nous avons eu ici et là plusieurs confinements. Donc si 2022 retrouve un rythme plus normal, il existera aussi un levier dans tous les domaines.

**Participant 2** : Merci, c'est très clair. Et ma dernière question concerne la partie M&A (fusions-acquisitions), la croissance externe. Avez-vous l'intention de procéder à d'autres fusions-acquisitions dans le domaine des énergies renouvelables, ou considérez-vous que vous avez désormais mis en place la bonne configuration ? Et aussi, quel est votre point de vue par rapport à ce que j'appellerais le patrimoine de l'entreprise, à savoir les actifs « combustibles fossiles ». Doit-on désormais s'attendre à ce que des capitaux soient exclusivement alloués à des actifs « énergies renouvelables » chez Rubis ?

**Bruno Krief** : Pas forcément. Nous sommes en mesure de générer de la croissance et d'acquérir de la croissance dans les deux types d'opérations. Bien sûr, nous souhaitons vivement développer de nouvelles

opérations. Nous ne pouvons pas démarrer une activité et simplement en interrompre l'évolution et la philosophie de croissance après la première acquisition. Donc clairement, nous avons l'avantage d'avoir avec nous une bonne équipe, un certain savoir-faire. Nous avons une position très solide en France et nous aimerions exploiter cette valeur existante ailleurs, que ce soit en Europe ou sur un autre continent. Il est donc clair que nous allouons des fonds pour obtenir de la croissance dans les énergies renouvelables. Et en ce qui concerne l'activité de distribution d'énergie, il est évident que ce secteur est entré dans une sorte de période de questionnement qui, en incitant rapidement certains de ses acteurs à le quitter, pourrait présenter des opportunités d'acquisitions à un prix encore plus intéressant. Nous devons donc tenir compte non seulement du prix, mais aussi des perspectives et de la rentabilité à long terme des acquisitions. Au final, nous avons également pris des engagements pour parvenir, à moyen et à long terme, à une sorte d'équilibre entre énergies nouvelles et énergies traditionnelles. Des énergies nouvelles essentiellement dans les pays développés, et des énergies traditionnelles, donc stations essence et GPL et bitume, dans des parties du monde où la transition énergétique n'a pas la même dynamique. Ce continent arrivera donc à la transition énergétique, mais probablement avec quelques décennies de retard par rapport à Paris, Londres ou Francfort. Nous pensons donc que notre portefeuille d'activités est bien positionné dans ce contexte.

**Participant 3** : Oui, merci beaucoup. Bonsoir Bruno. Juste une question en ce qui me concerne. Pouvez-vous nous donner une idée de l'évolution de la marge unitaire au 4<sup>e</sup> trimestre ? Je crois que pendant les neuf premiers mois, elle était en baisse, vous l'aviez indiqué lors de la conférence téléphonique sur le 3<sup>e</sup> trimestre. Mais avez-vous noté une amélioration des tendances de marge unitaire d'un trimestre à l'autre ? Peut-on espérer qu'en 2022, l'entreprise ne subira plus de vents contraires ?

**Bruno Krief** : La dynamique de marge unitaire du 4<sup>e</sup> trimestre, que nous avons commentée précédemment, a été légèrement inférieure à celle de l'an dernier. Mais il faut aussi tenir compte de ces très fortes hausses des prix de l'offre au cours des 12 derniers mois. Indiscutablement.

Ensuite, pour répondre à la question traditionnelle, il faut expliquer comment Rubis est géré dans cet environnement de volatilité des prix du pétrole. Comme de nombreux acteurs dans ce domaine, nous sommes présents depuis des décennies. Et en fin de compte, nous avons cette formidable capacité à répercuter la volatilité du prix sur le client ; il pourrait y avoir un trimestre de décalage, mais avec une certaine dynamique, avec ou sans accélération du processus, nous pouvons la répercuter. En fin de compte, il faut prendre une moyenne mobile de la marge unitaire ou de la marge trimestrielle sur 10 ou 15 ans, on ne verra pas la volatilité des prix. C'est ainsi que nous nous développons dans cet environnement.

**Participant 3** : Oui, je comprends Bruno. Mais ma question était la suivante : avez-vous constaté une amélioration trimestrielle du rythme de la baisse, juste pour que nous puissions nous faire une idée de votre point d'entrée en 2022 ?

**Anna Patrice** : Oui, bonjour, je suis Anna Patrice. Puis-je me permettre d'intervenir ? Donc vous savez qu'au 3<sup>e</sup> trimestre, nous vous avons dit que nous avons un impact négatif de Madagascar et une base de comparaison élevée avec le bitume, vous vous en souvenez ? Et qu'une fois ajustées de cela, les marges étaient en hausse. Au 4<sup>e</sup> trimestre, nous avons donc de nouveau eu ces deux effets négatifs et si l'on fait un ajustement par rapport à ces deux effets négatifs, la marge unitaire est en hausse au 4<sup>e</sup> trimestre.

Nous avons précisé que la base de comparaison élevée concernant le bitume a débuté au 2<sup>e</sup> semestre 2020 et s'est prolongée sur l'année 2021. Cela signifie donc que l'on ressentira encore probablement une partie de l'impact au début de l'année 2022, mais que cet impact diminuera.

Et concernant Madagascar, nous n'avons pas de boule de cristal, mais ce que nous vous avons dit, c'est que nous avons fréquemment connu la même situation par le passé, qu'elle durait environ six mois et qu'ensuite, nous arrivions à compenser la perte de marge. Cette situation s'est présentée à nouveau, si vous vous rappelez, l'année dernière, ce qui signifie qu'en 2022, elle devrait commencer à s'améliorer.

Les marges sous-jacentes sont donc déjà plus importantes. Et ces deux effets vont s'estomper tout au long de 2022.

**Participant 3** : D'accord, merci, c'est parfaitement clair. Merci.

**Participant 4** : Oui, bonjour. Alors, félicitations pour les bons résultats et la bonne reprise. J'ai trois questions secondaires. La première concerne Haïti à la fin de l'année. Existe-t-il un risque de dépréciation de la survaleur ? La deuxième concerne le marché du bitume : je me souviens que cette année, en Afrique, le marché du bitume est un peu ralenti par les élections, c'est ce que vous avez dit récemment. Est-ce toujours le cas ou les perspectives peuvent-elles être différentes ? Et ma troisième question est la suivante : il est peut-être trop tôt pour le dire, mais je suppose qu'il n'y a pas de surprise avec Photosol à ce stade ? Car c'est un gros investissement. Je suppose donc qu'il y a de bonnes surprises à ce stade, ou les surprises ne sont-elles pas si bonnes que ça ?

**Bruno Krief** : Eh bien, il est trop tôt pour parler de mauvaises ou de bonnes surprises, parce qu'à ce stade de l'année, nous n'avons même pas encore finalisé l'acquisition. Je peux simplement vous rappeler que nous examinons un secteur avec des contrats à très long terme, sur 20 ans environ, avec des tarifs garantis et un indice des prix. Donc quand les sociétés de projet (special purpose vehicles ou SPV), qui sont les entreprises qui livrent de l'électricité pour chaque projet, quand ces sociétés sont en place, c'est parti pour 20 ans, et il n'y a pas tant de surprises que ça, et c'est la nature de cette activité.

Bien sûr, nous aurons l'occasion de parler plus en détail de Photosol dans les prochains mois.

Quant à votre question sur Haïti, je dirais que la situation économique, politique et sociale n'a pas évolué de manière spectaculaire au cours des quatre derniers mois, ni même des 12 derniers mois. Nous avons probablement eu une bonne nouvelle concernant la structure de la marge, l'État ayant fait des efforts pour rattraper son retard en termes de marge. Et cela a également favorisé la rentabilité à Haïti pour les distributeurs d'essence. Et comme vous le savez, dans les comptes, nous avons déprécié la valeur des actifs au cours de l'année 2020, pour un montant, si je me souviens bien, de 46 millions. Notre auditeur effectue des contrôles réguliers, conformément aux dispositions relatives aux formules, à la prime de risque et au *business plan*, qui sont passés en revue non seulement chaque année, mais aussi chaque semestre. Et jusqu'à présent, il n'y a pas eu de cas de révision de la valeur, de la nouvelle valeur. Attendons donc de voir l'évolution de la situation à Haïti. Il y aura probablement cette année un agenda politique, il devrait être mis en place avec des élections, peut-être ou peut-être pas, parce que personne ne sait à ce stade de l'année. Mais de toute façon nous sommes là, nous fournissons du carburant, nous fournissons, pour l'aviation, le GPL, la production d'électricité. Et nous n'avons pas d'autre choix que de continuer à y développer notre activité et d'attendre des jours meilleurs. Et jusqu'à présent, la contribution d'Haïti (nous aurons l'occasion d'en parler plus tard lorsque nous publierons les résultats) ne représente pas grand-chose au sein du Groupe. Y avait-il une autre question ?

**Participant 4** : La situation du bitume en Afrique ?

**Bruno Krief** : Oh, la situation du bitume en Afrique. Ce qu'il y a de bien, c'est qu'au cours des cinq dernières années, nous avons formidablement accru notre diversification dans les pays d'Afrique de l'Ouest. Quand nous avons commencé, c'était le Nigeria à 80 %, aujourd'hui ce pays tourne autour des 50-55 %. Nous avons investi dans de nouveaux pays où nous avons maintenant développé une franchise pour distribuer le produit de l'Afrique du Sud au Gabon, en passant par le Cameroun, le Ghana, le Togo, le Burkina Faso. Nous avons une franchise formidable dans cette région. Il y a des élections ici et là chaque année, donc ça pourrait avoir un impact positif ou négatif dans un pays à ce moment-là. Mais quand il y a dans le panier une dizaine ou une douzaine de pays, je dirais que la volatilité est atténuée. Ce qui est important, c'est que tout le continent a besoin d'infrastructures et que nous sommes là, avec des actifs très solides et une très grosse part de marché pour fournir le produit, et un produit de bonne qualité, et je suis très confiant par rapport à ce que nous pouvons construire en bitume sur les deux, quatre, cinq, dix prochaines années.

**Organisateur** : Nous n'avons apparemment pas d'autres questions, Monsieur, je vous laisse donc conclure cette conférence.

**Bruno Krief** : Si nous avons terminé, merci beaucoup à tous pour cette discussion et ces bons échanges. Au revoir.

[FIN DE LA TRANSCRIPTION]