



Activité du T3 et des 9 mois de 2024

Mardi 5 novembre 2024

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.

ACTIVITÉ DU T3 ET 9M 2024

Opérateur/opératrice

Bonjour et bienvenue à la téléconférence Rubis sur la mise à jour concernant l'activité Trading durant le T3 et les 9 premiers mois 2024. Tout au long de la présentation enregistrée d'aujourd'hui, tous les participants seront en mode écoute uniquement. Nous procéderons ensuite à une séance de questions-réponses.

Vous pouvez vous inscrire pour poser des questions en appuyant sur l'étoile 1 de votre clavier téléphonique à tout moment et vous pouvez également soumettre vos questions via le webcast. J'aimerais maintenant passer la parole à M. Marc Jacquot, Directeur Financier. Je vous en prie, continuez.

Marc JACQUOT

Bonsoir, Mesdames et Messieurs. Merci de vous joindre à nous aujourd'hui pour la mise à jour de l'activité de Rubis sur le T3 2024. Je suis l'hôte de la conférence téléphonique d'aujourd'hui avec Clémence Mignot-Dupeyrot, responsable des relations avec les investisseurs.

Avant de nous plonger dans nos activités, permettez-moi de vous rappeler le contexte de ce trimestre.

Nous avons été confrontés à un prix du pétrole extrêmement volatil en raison de l'escalade du conflit au Moyen-Orient et les prix ont fluctué de manière significative tout au long du trimestre, en particulier en septembre et en octobre, avec la tendance générale à la baisse au niveau mondial.

Au niveau de Rubis, les principaux éléments du trimestre sont les suivants.

Du côté de la distribution, nous avons enregistré des volumes élevés par rapport à l'année dernière, avec une augmentation de 7 % et de 5 % au début de l'année.

- Cette croissance en volume est principalement stimulée par l'Afrique et, dans une moindre mesure, par l'Europe. Cela démontre que Rubis gagne des parts de marché dans ce pays et que la demande pour les produits que nous distribuons existe.
- Toutefois, sur le plan de la marge, la baisse très soudaine des prix du pétrole et la volatilité qui s'en est suivie ont eu un impact négatif à court terme sur nos marges, avec une image globale quelque peu contrastée selon les régions.
- Si vous regardez les Caraïbes, qui sont moins réglementées, nous avons pu répercuter assez rapidement la majeure partie des fluctuations des prix du pétrole sur nos clients. Cette zone n'a pas vraiment souffert de ce contexte volatil.
- En revanche, en Afrique, qui est un marché beaucoup plus réglementé avec moins de flexibilité dans la fixation des prix et des décalages temporels générés par les formules de prix, ici, nous nous sommes retrouvés avec des stocks dont la valeur avait diminué entre l'achat et la vente, ce qui a dégradé nos marges sur place.

En ce qui concerne le Support & Services, l'activité de nos navires a continué d'être dynamique dans les Caraïbes et les bonnes performances ont été contrebalancées par l'activité de négoce de bitume qui est restée à la traîne.

- 2023 a été une année record dans un contexte de tarifs maritimes élevés. C'est pourquoi nous constatons que les marges des segments Support & Services diminuent d'année en année. Pour rappel, et pour faire un peu d'histoire, nous avons négocié du bitume, de la Méditerranée vers l'Amérique du Nord, lorsque nos navires étaient inoccupés en raison de la saison des pluies en Afrique ou lorsque l'activité interne était plus faible.
- Ces opportunités générées par l'asymétrie du marché sont devenues plus limitées en 2024 et ce plus rapidement que prévu. C'est la raison pour laquelle nous adoptons une approche géographique différente dans la partie orientale de l'Atlantique et ce changement nécessite parfois d'être pleinement opérationnel.

En ce qui concerne Photosol, les choses sont conformes à ce qui a été présenté en septembre, avec un portefeuille sécurisé dépassant désormais 1 gigawatt.

Parmi les événements importants du trimestre, il convient de mentionner la vente de Rubis Terminal, qui est maintenant clôturée, laissant place au dividende exceptionnel de 75 cents qui sera payé ce vendredi.

Comme vous l'avez vu, la pression sur les marges combinée au retard de l'ajustement de la formule de tarification au Kenya nous a conduits à réviser nos prévisions d'EBITDA pour 2024 dans une fourchette de 675, 725 millions EUR pour l'année. Notre prévision de résultat net a été mise à jour avec une fourchette moyenne qui est en ligne avec ce qui a été communiqué précédemment, à savoir 340, 375 millions EUR.

Notre objectif en termes de distribution de dividendes reste inchangé. Clémence commentera les faits marquants concernant les opérations du trimestre.

Clémence MIGNOT-DUPEYROT

Merci Marc et bonsoir à tous.

Pour approfondir les points forts des opérations du trimestre, je vous invite à regarder la diapositive numéro 3 où vous pouvez voir plus en détail l'activité de distribution d'énergie, l'activité Retail & Marketing, dont le volume a augmenté de 7 % au cours du trimestre tandis que la marge brute a baissé de 1 %. Cela signifie que les marges unitaires ont baissé de 7 % par rapport à l'année dernière.

Produit par produit, le GPL a continué d'enregistrer de bonnes performances, avec une augmentation des volumes et des marges qui se sont renforcées au cours du trimestre pour le GPL-carburant en France et en Espagne, ainsi qu'un niveau d'activité toujours élevé dans le secteur des céramiques au Maroc. Le Portugal a été soumis à une forte pression concurrentielle au cours de ce trimestre et a vu ses marges unitaires diminuer.

En ce qui concerne le secteur des carburants, les Caraïbes ont encore enregistré de bons résultats. Permettez-moi de vous rappeler que 2023 a été une excellente année pour les Caraïbes dans le secteur de la distribution de carburants et que cette tendance se poursuit. La Jamaïque et la Guyane ont une longueur d'avance et enregistrent une très forte croissance, tant en termes de volume que de marges. En Haïti, les marges restent stables, mais les volumes diminuent. Nous attendons toujours que l'intervention des forces de l'ONU produise des effets.

En Afrique, on assiste à un rattrapage de la demande de produits avec une augmentation du volume. Les marges sont sous pression. C'est le résultat des deux raisons que Marc a déjà évoquées.

- La première raison est la baisse du prix du pétrole au cours du trimestre dans un contexte très volatil qui a entraîné une dépréciation des stocks en Afrique ; en outre, le fait que les

prix sont très réglementés dans cette zone nous conduit à ajuster nos prix en nous basant sur le prix du mois précédent. C'est la raison pour laquelle l'effet a été plus important dans cette partie du globe.

- Le deuxième effet est la formule de tarification au Kenya, définie en 2018, qui est désormais complètement dépassée et doit être mise à jour pour refléter l'augmentation des différents coûts au fil de la chaîne de valeur. L'EPRA (Energy and Petroleum Regulation Authority) a commandé un rapport intitulé COSOP (Cost of Service Study in the Supply of Petroleum Products) qui devait être publié en milieu d'année et permettre d'ajuster la formule de tarification. La publication de ce rapport a été légèrement retardée et a été soumise à l'EPRA la semaine dernière. Le secteur attend le résultat et l'ajustement de la formule de tarification qui s'en suivra.

Si l'on considère les activités liées au bitume, le volume augmente de 18 %. Cette évolution est soutenue par l'Afrique du Sud, qui est très dynamique. Le Nigeria continue de souffrir. Le Togo et le Cameroun continuent d'afficher de bonnes performances. Le Nigeria est un pays dans lequel les marges sont très élevées. En outre, le fait que les activités au Nigeria diminuent au profit de l'Afrique du Sud, où les marges sont un peu plus faibles, réduit mécaniquement le niveau global des marges unitaires dans le secteur du bitume.

Je ne m'attarderai pas trop sur ce sujet, car Marc l'a déjà mentionné, mais l'année 2023 a été très bonne pour l'activité des Caraïbes dans Support and Services et cela s'est poursuivi en 2024. En 2023, les taux de fret étaient très élevés et en 2024, nous constatons que l'activité de négoce de bitume diminue en raison de la baisse de la demande en Amérique du Nord.

Si l'on regarde Photosol, on constate que les actifs en exploitation et les ventes ont augmenté au cours du trimestre. Ceci est parfaitement en ligne avec ce que nous avons annoncé lors de la journée Photosol en septembre. Le portefeuille garanti est maintenant supérieur à 1 gigawatt et si vous vous demandez pourquoi les ventes n'ont augmenté que de 6 % alors que les actifs en exploitation ont augmenté de 22 %, il est important de rappeler que le troisième trimestre 2023 a bénéficié de la vente d'une partie de sa production d'électricité directement sur le marché, au prix du marché.

Je vais maintenant passer la parole à Marc, qui vous présentera les prévisions actualisées.

I. Prévisions et conclusions mises à jour.

Marc JACQUOT

Merci, Clémence.

En conclusion et pour résumer, ce trimestre a été marqué par une forte croissance des volumes, avec une pression indéniable sur les marges, due à la forte volatilité des prix du pétrole, combinée à des vents contraires opérationnels spécifiques.

Je voudrais souligner le fait que l'effet que nous mentionnons sur la fluctuation des prix du pétrole est un effet à court terme.

À l'avenir, si et quand les prix des produits augmenteront, nous serons plus rentables et nous compenserons le manque à gagner observé au cours du mois de septembre. Si les prix des produits restent les mêmes, le déficit du mois ne sera pas compensé immédiatement, mais cela pourrait avoir un impact positif sur la consommation, car lorsque le coût des produits est moins élevé, les gens ont tendance à consommer davantage. Dans le contexte de prix internationaux très volatils, il est très difficile de faire des prévisions. C'est la raison pour laquelle nous avons révisé nos prévisions

en même temps que la mise à jour de la formation sur le bitume et le retard que nous avons pris au Kenya en ce qui concerne la formule de tarification.

Nous vous remercions de votre attention et sommes maintenant prêts à répondre à vos questions.

SESSION DE QUESTIONS-RÉPONSES

Opérateur/opératrice

Merci, Monsieur. Nous vous rappelons que pour poser une question par téléphone, vous devez appuyer sur l'étoile 1 et vous assurer que la fonction « mode silencieux » de votre téléphone est désactivée pour permettre à votre signal d'atteindre notre équipement.

Vous pouvez également poser vos questions via le webcast. Notre première question est posée par Jean-Luc Romain de CIC Market Solutions.

Jean-Luc ROMAIN, CIC Market Solutions

Bonsoir, une question sur le chiffre d'affaires de l'électricité renouvelable afin de bien comprendre les mouvements ici, pourriez-vous détailler combien de mégawattheures ont été vendus et indiquer quel a été le prix de vente moyen ce trimestre par rapport à l'année dernière, afin d'avoir une meilleure vision de l'impact du lancement du PSA.

Clémence MIGNOT-DUPEYROT

Merci, Jean-Luc. La production d'électricité pour le troisième trimestre 2024 était de 166 gigawattheures. Je ne suis pas sûre d'avoir parfaitement saisi la deuxième partie de votre question.

Jean-Luc ROMAIN, CIC Market Solutions

Le prix moyen de l'électricité vendue l'année dernière par rapport à ce trimestre. Je comprends que davantage de PPA (contrats d'achat d'électricité) ont été conclus ce trimestre et que l'année dernière, il y avait plus de ventes précontractuelles.

Clémence MIGNOT-DUPEYROT

Comme vous vous en souvenez peut-être, les PPA entreprises et les contrats CRE sont des contrats de 20 à 25 ans, de sorte que le prix moyen est globalement aligné sur ce qui était appliqué l'année dernière. L'année dernière, nous avons pu vendre une partie de l'électricité au prix du marché. C'est le mécanisme mis en place par les CRE pour compenser la première phase du contrat qui n'avait pas cette composante d'ajustement à l'inflation. Nous avons pu vendre de l'électricité pendant 18 mois au prix du marché.

Jean-Luc ROMAIN, CIC Market Solutions

Ce trimestre, vous avez enregistré 1066 MWh et l'année dernière, c'était combien... ?

Clémence MIGNOT-DUPEYROT

167 MWh. Il s'agissait exactement de la même quantité. C'est tout. Nous vous remercions.

Marc JACQUOT

Et Jean-Luc, peut-être en plus, il convient de quantifier l'effet de stock en 2023 qui s'élevait à 2,2 millions EUR l'année dernière.

Jean-Luc ROMAIN, CIC Market Solutions

Merci.

Opérateur/opératrice

Merci. Pour rappel, pour poser une question par téléphone, veuillez signaler votre présence en appuyant sur *1. Nous allons faire une pause pour vous permettre de vous manifester. Encore une fois, il faut appuyer sur *1 pour poser une question.

Clémence MIGNOT-DUPEYROT

Nous avons une question en ligne d'Emmanuel Matot. Je vais lire et répondre ensuite à la question d'Emmanuel : « *Quelles sont les conclusions du rapport que vous avez mentionné au Kenya et qui a été soumis aux autorités ? Êtes-vous certain que la formule de tarification changera dans un avenir proche dans ce pays ?* »

Marc JACQUOT

Emmanuel, c'est un point déjà développé dans la présentation. La formule de tarification n'a pas changé depuis 2018, et c'est quelque chose de connu dans l'industrie et c'est un débat qui existe depuis un certain temps. Des étapes importantes ont été franchies. En règle générale, le coût de l'État a été déterminant, c'est-à-dire l'étude sur le coût du service. Il s'agit d'une étape importante qui n'a pas été franchie dans le passé.

Aujourd'hui, l'autorité de régulation de l'énergie et du pétrole au Kenya examine cette étude.

En fait, des étapes importantes ont été franchies. Cela a pris plus de temps que prévu, mais nous sommes convaincus que cela se fera d'ici la fin de l'année, voire l'année prochaine. Nous ne pouvons évidemment pas nous engager sur ce point et nous avons déjà été déçus, mais nous constatons que les choses évoluent favorablement.

Clémence MIGNOT-DUPEYROT

La deuxième question d'Emmanuel était la suivante : « *Pourquoi avez-vous produit moins d'électricité au troisième trimestre malgré des capacités de production accrues ?* »

La raison en est, Emmanuel, qu'il y a plusieurs effets.

Tout d'abord, si l'on considère l'augmentation des capacités opérationnelles en tant que telles, elles ont augmenté par rapport à l'année dernière. Le troisième trimestre 2023 n'a pas été aussi ensoleillé qu'un troisième trimestre normal. Comme nous l'avons mentionné lors de l'enquête photographique et de notre conférence sur les résultats du premier semestre, nous avons constaté des dommages sur certains panneaux sous-performants dans des centrales solaires plus anciennes, et nous avons engagé des recours auprès de différents fournisseurs. C'est la principale raison pour laquelle la production d'électricité n'a pas augmenté exactement au même rythme que la capacité.

Marc JACQUOT

Il est également important de mentionner les petits impacts. Si l'on considère un seul partenaire ou la capacité d'une installation de 500 MW, la sensibilité à ce type d'éléments est importante. Lorsque l'entreprise se développera, nous absorberons ces problèmes plus facilement.

Clémence MIGNOT-DUPEYROT

Nous pouvons peut-être poser la question à Auguste, qui est en ligne. Au téléphone.

Auguste

Bonjour, vous m'entendez ?

Marc JACQUOT

Oui, nous vous entendons.

Auguste

Ma question est la suivante : cette année, votre résultat net sera artificiellement élevé grâce à l'effet de la cession de Rubis Terminal pour un peu plus de 80 millions EUR. Étant donné que cet effet n'existera pas l'année prochaine, faut-il s'attendre à une baisse du résultat net pour 2025 ?

Marc JACQUOT

Merci pour votre question. Tout d'abord, il est un peu tôt pour parler de 2025. Ce que l'on peut dire de 2024, c'est que l'année a été affectée par quelques éléments, comme ce que nous avons mentionné au premier semestre à propos des postes liées aux compensations, l'IFRS 2, qui ont été beaucoup plus élevés qu'historiquement.

Par ailleurs, la pression sur les marges que vous avez constatée au Kenya ne correspond pas à la façon dont nous envisageons l'avenir de l'entreprise.

Nous ne nous attendons pas à ce que l'effet d'inventaire consécutif à la volatilité et à l'ancien prix se reproduise. Voilà ce que je peux vous dire concernant 2025.

En outre, il faut garder à l'esprit que Rubis est à la recherche de cibles en termes de fusions et d'acquisitions et qu'elle souhaite être active de ce côté. Ça ne veut pas dire que nous avons déjà quelque chose de concret, mais c'est un facteur à prendre en compte. Voilà ce que je peux vous dire concernant 2025 à ce stade. Sur la base des comptes pour 2024, nous vous fournirons des prévisions plus détaillées.

Auguste

Si je puis me permettre une deuxième question : prévoyez-vous que le résultat net de l'année prochaine sera principalement tiré par les fusions et acquisitions ou par une base de comparaison plus favorable, plutôt que par la croissance de vos activités existantes

Marc JACQUOT

Non. Ce que je dis ici, c'est que nous assistons aux deux. Tout d'abord, 2024 a été marquée par de nombreux effets négatifs que nous avons mentionnés. Je voulais dire que nous recherchons des opportunités de fusions et acquisitions. Il pourrait s'agir d'un atout pour l'avenir.

Clémence MIGNOT-DUPEYROT

Nous avons une question de Nicolas Royot qui demande : « *Pouvez-vous quantifier les différents effets de la baisse de la marge unitaire, en particulier l'effet de stock ?* »

La deuxième question portait sur la formule de tarification au Kenya, mais je pense que nous avons déjà abordé ce point avec la question d'Emmanuel.

Marc JACQUOT

Ce que nous pouvons dire, c'est que la baisse de notre prix n'est pas la seule raison, bien sûr, la volatilité des fluctuations est un facteur clé et il est compliqué de quantifier l'impact sur notre inventaire pour aujourd'hui et pour le reste de l'année.

Toutefois, soyons clairs, il ne s'agit pas de succès majeurs, mais d'un succès suffisamment important pour nous empêcher d'atteindre le niveau d'orientation.

Clémence MIGNOT-DUPEYROT

Nous avons une autre *question de Thomas, qui demande quels sont les moteurs de la forte performance du bitume en Afrique du Sud.*

L'Afrique du Sud est un marché sur lequel nous avons pénétré avec le bitume il y a deux ans. À l'époque, nous ne disposions pas d'installations de stockage spécifiques. Nous avons dû louer des installations de stockage pour alimenter le marché. Nous n'utilisions que nos navires. Il était plus difficile de performer sur ce marché.

Depuis 2023 et 2024, nous avons acquis quelques réservoirs dans différents ports le long de la côte sud-africaine. Nous sommes maintenant prêts à nous attaquer à un marché en pleine croissance qui a un besoin important d'infrastructures. Les entrepreneurs routiers, qui sont principalement des entreprises multinationales, sont très confiants dans leurs relations commerciales avec nous.

C'est la force de Rubis dans l'ensemble de l'activité de distribution de bitume, car nous sommes en mesure de garantir l'approvisionnement en bitume, ce qui est une garantie solide pour les sociétés européennes potentielles ou d'autres sociétés cotées en bourse, et nous sommes également en mesure de livrer le produit chaud, ce qui n'est pas nécessairement le cas de nos concurrents qui livrent des barils de bitume qui doivent être chauffés pour pouvoir être utilisés.

Il s'agit d'avantages concurrentiels clés dans le secteur du bitume et c'est pourquoi le marché sud-africain, qui est un marché récent pour nous, connaît une croissance assez importante.

Marc JACQUOT

Je profite de l'occasion pour revenir sur le point soulevé par Auguste concernant le résultat net. Je faisais référence à la compensation de la situation exceptionnelle survenue en 2024 pour améliorer la performance de 2025 Je faisais référence aux fusions et acquisitions.

Mais lorsque je parle de fusions et d'acquisitions, j'inclus également une diversification géographique dans le secteur des bitumes, car c'est quelque chose que nous savons faire et que Clémence vient de mentionner.

Nous pouvons avoir d'autres opportunités dans d'autres pays, et c'est bien sûr quelque chose que nous examinons. Mais il est trop tôt pour en parler ou pour s'engager sur quoi que ce soit, mais c'est certainement un des facteurs moteurs.

Opérateur/opératrice

Il semble qu'il n'y ait pas d'autres questions au téléphone et qu'il n'y ait pas d'autres questions sur le webcast. J'aimerais redonner la parole à notre hôte pour d'éventuelles questions supplémentaires.

Marc JACQUOT

Nous vous remercions pour le temps que vous nous avez accordé et nous sommes très heureux d'avoir pu discuter avec vous. N'hésitez pas à nous appeler si vous avez des questions complémentaires ou si vous avez besoin d'éclaircissements. Nous nous ferons un plaisir de répondre à vos questions et nous vous souhaitons une très bonne soirée.

Clémence MIGNOT-DUPEYROT

Merci.

Opérateur/opératrice

Merci. Ceci conclut la conférence téléphonique d'aujourd'hui. Nous vous remercions de votre participation. Vous pouvez maintenant vous déconnecter.

FIN