

RÉSULTATS ANNUELS 2021

—
10 mars 2022



FAITS MARQUANTS

Au 31 décembre 2021



FAITS MARQUANTS AU 31 DÉCEMBRE 2021



- Exercice 2021 proche du niveau record de 2019
 - + 4 % d'augmentation des résultats et du cash-flow vs 2020
 - Augmentation du dividende à 1,86 €⁽¹⁾ contre 1,80 €
- Entrée dans les énergies renouvelables
 - Annonce de l'acquisition de Photosol
 - Participation dans HDF Energy
- Renforcement des engagements RSE
 - Feuille de route RSE 2022-2025
 - Poursuite de la décarbonation - nouvel objectif de réduction des émissions de CO₂
 - UN Global Compact
 - Questionnaire CDP : note B (climat)

FAITS MARQUANTS

CHIFFRES CLÉS : UNE SOLIDE PERFORMANCE

	2021	2020	2019	2021 vs 2020	2021 vs 2019	
VOLUMES (‘000 m ³)	5 401	5 049	5 494	+ 7 %	- 2 %	<ul style="list-style-type: none"> Année record dans le bitume et reprise de l’aviation Volumes GPL et stations-service proches du niveau pré-pandémie
MARGE UNITAIRE (€/m ³)	117	123	120	- 5 %	- 3 %	<ul style="list-style-type: none"> Impact limité de la hausse des prix des produits pétroliers Hors Haïti, la marge unitaire est à 122 € contre 117 € publiés, l’Europe et l’Afrique dépassent leur niveau 2019
ROC (M€)	392	366	412	+ 7 %	- 5 %	<ul style="list-style-type: none"> Année complète de Covid-19 en 2021 vs 8,5 mois en 2020 2021 vs 2019 : performance du bitume et de l’Afrique de l’Est partiellement compensée par l’impact de la Covid-19, Haïti et Madagascar
RÉSULTAT NET PART DU GROUPE (M€)	293	280	307	+ 4 %	- 5 %	<ul style="list-style-type: none"> JV Rubis Terminal⁽²⁾ : mise en équivalence depuis le 30/04/2020
CAF⁽¹⁾ (M€)	465	433	461	+ 7 %	+ 1 %	<ul style="list-style-type: none"> Solide génération de cash-flow soulignant la performance des résultats

(1) Capacité d’autofinancement, 2020 et 2019 hors Rubis Terminal.

(2) Contribution de la JV Rubis Terminal au résultat net part du Groupe - a) 2021: 12 mois de JV avec une contribution de 4,7 M€; b) 2020 : 8 mois de contribution de la JV à 4,3 M€ et 17 M€ de résultat net des activités destinées à être cédées ; c) 2019 : 12 mois avec 28 M€ de résultat net des activités destinées à être cédées.

RUBIS ÉNERGIE

DISTRIBUTION

B2C

Réseaux de stations (fioul, GPL, lubrifiants, etc.)
Ventes directes (GPL, fioul domestique)

B2B

Fiouls (aviation, centrales électriques, etc.)

GPL

Lubrifiants

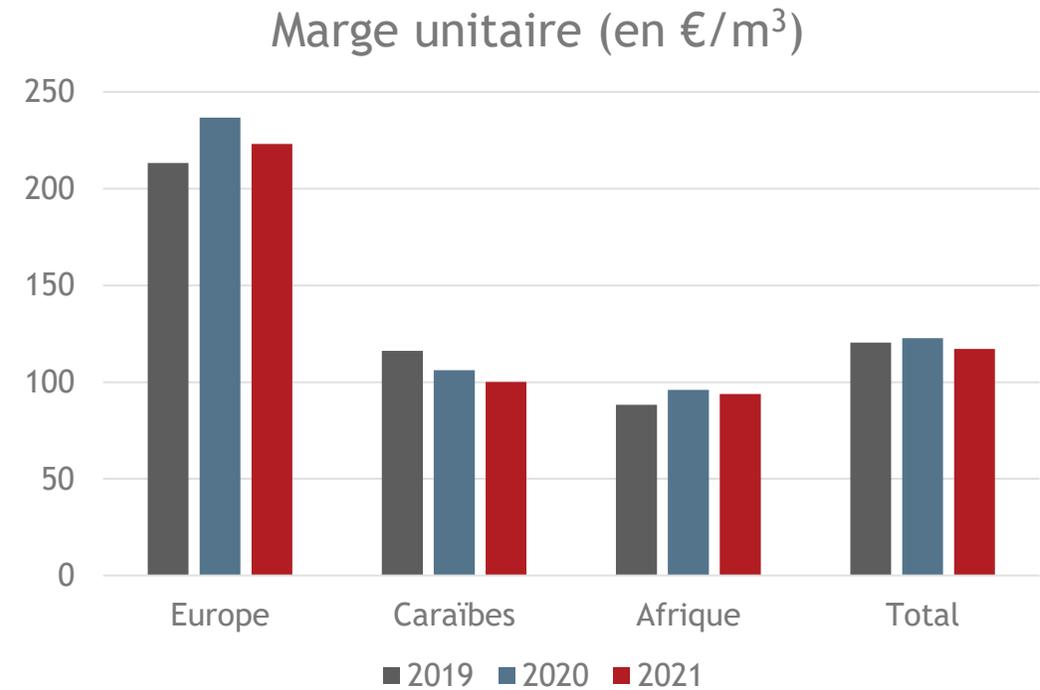
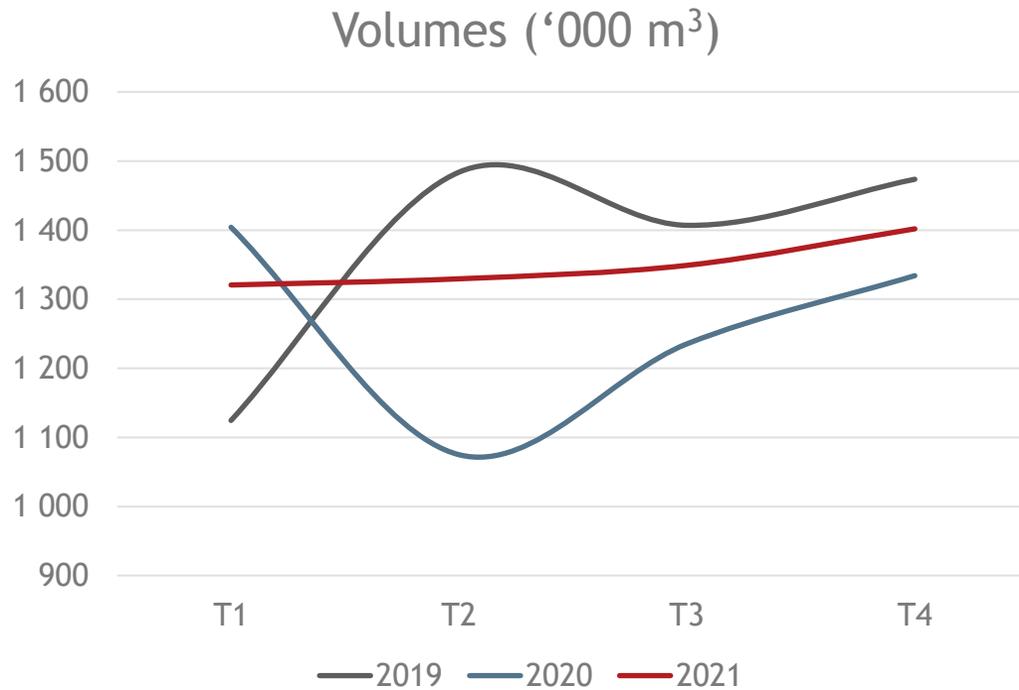
Bitumes



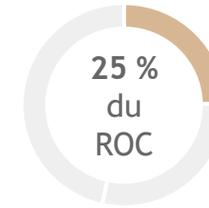


DISTRIBUTION

REDRESSEMENT DES VOLUMES ET RÉSILIENCE DE LA MARGE UNITAIRE

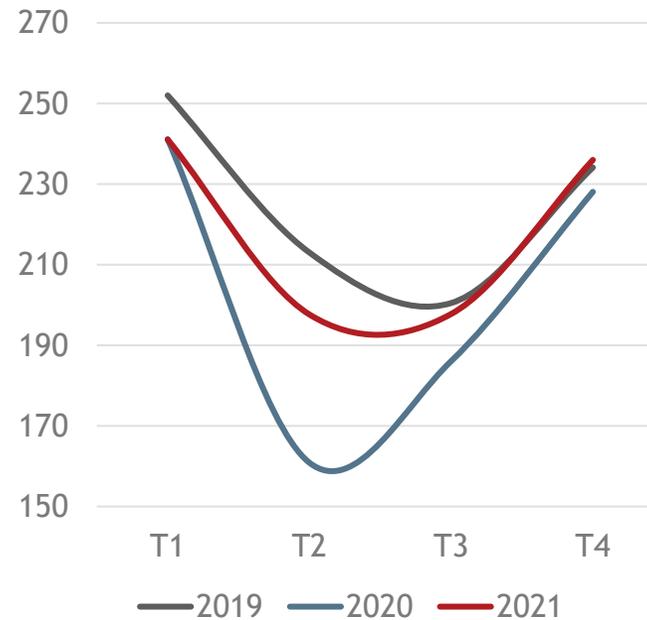


DISTRIBUTION EUROPE

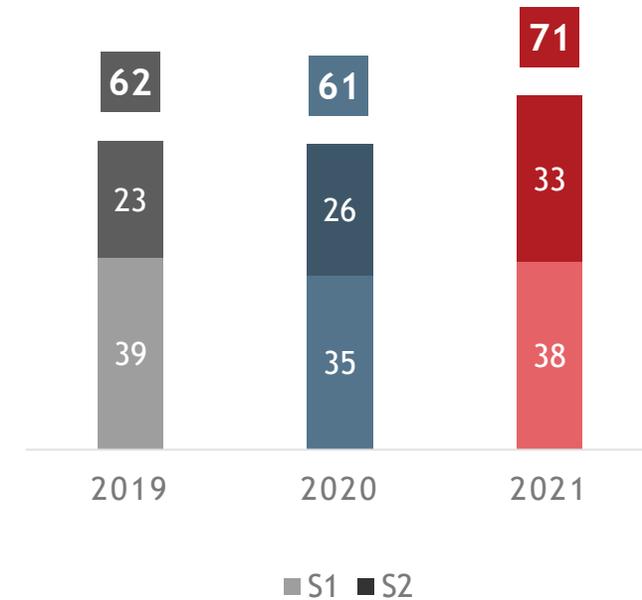


- **Impact limité de la Covid-19 sur le GPL en Europe**
 - > 90 % des bénéfices viennent du GPL et faible exposition de l'aviation
 - Maintien de la marge unitaire (au-dessus du niveau de 2019) dans un contexte d'augmentation des prix des produits pétroliers
 - Bonne performance commerciale avec des gains de parts de marché en France, Espagne et Suisse

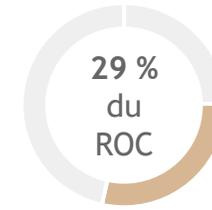
Volumes ('000 m³)



ROC (M€)

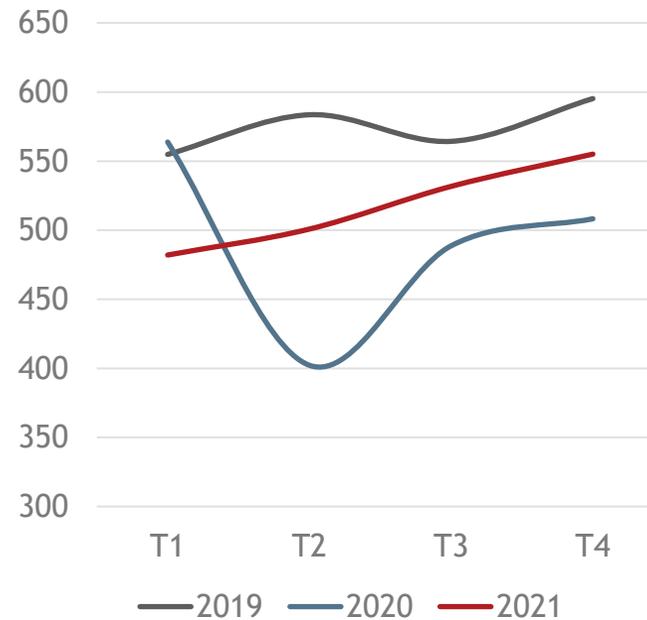


DISTRIBUTION CARAÏBES

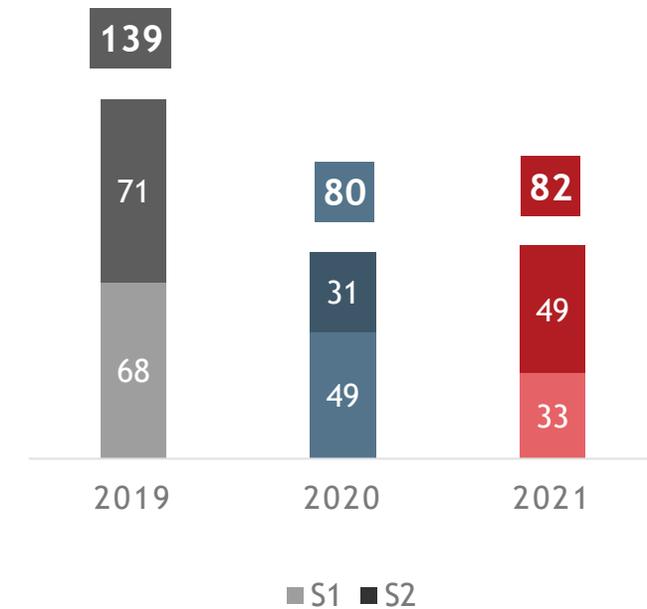


- **Zone lourdement impactée par la Covid-19 en raison de l'exposition au tourisme, reprise en cours**
 - Volumes + 5 % en 2021 vs 2020, 10 % inférieur à 2019, principalement dû à l'aviation
 - ROC Haïti < 10 % de la zone, stabilisation au S2 2021 sur un niveau bas
 - ROC excluant Haïti : + 20 % d'augmentation en 2021 vs 2020, mais 18 % en dessous de 2019

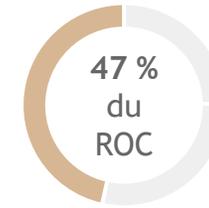
Volumes ('000 m³)



ROC (M€)



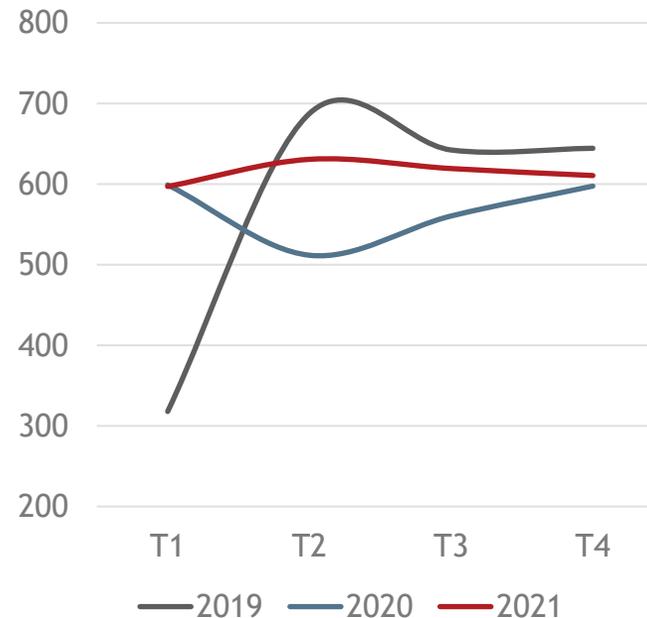
DISTRIBUTION AFRIQUE



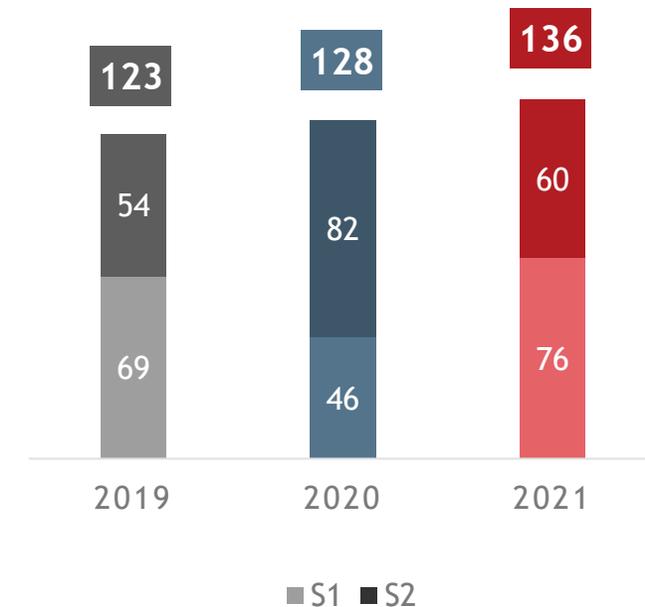
- **Marché en croissance et développement des activités**

- Année record dans le secteur bitume⁽¹⁾, développement dans les pays voisins du Nigéria et nombreux projets d'infrastructures dans la région
- Afrique de l'Est : *rebranding* en cours des stations-service (171 sur ≈ 400 en 2021), rééquilibrage du portefeuille client permettant l'augmentation des bénéfices malgré une baisse des volumes en 2021 vs 2019
- Océan Indien lourdement impacté en 2020 mais avec une forte reprise en 2021 ; les résultats de Madagascar pèsent sur le S2 2021

Volumes ('000 m³)



ROC (M€)



(1) Activité globale du bitume (Distribution et Support & Services).



DISTRIBUTION

RÉPARTITION DU ROC PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

	2021 (en M€)	2020 (en M€)	2019 (en M€)	2021 vs 2020	2021 vs 2019	
ROC	289	269	324	+ 8 %	- 11 %	<ul style="list-style-type: none"> • Solide performance malgré l'impact persistant de la Covid-19 • GPL résilient ; forte croissance du bitume • Situation plus exposée à Haïti et Madagascar
Europe	71	61	62	+ 16 %	+ 15 %	<ul style="list-style-type: none"> • Impact limité de la Covid-19 sur le segment du GPL
Caraïbes	82	80	139	+ 3 %	- 41 %	<ul style="list-style-type: none"> • Région exposée au tourisme - reprise de l'activité • Hors Haïti : + 20 % vs 2020 ; - 18 % vs 2019
Afrique	136	128	123	+ 6 %	+ 10 %	<ul style="list-style-type: none"> • Année record pour le bitume en 2020 compensant l'impact de la Covid-19 • Amélioration des résultats en Afrique de l'Est depuis 2019 • Reprise de l'activité de l'océan Indien en 2021 après une année 2020 lourdement impactée par la Covid-19

RUBIS ÉNERGIE

SUPPORT & SERVICES

Négoce-approvisionnement

Shipping

Logistique

Raffinage (SARA)

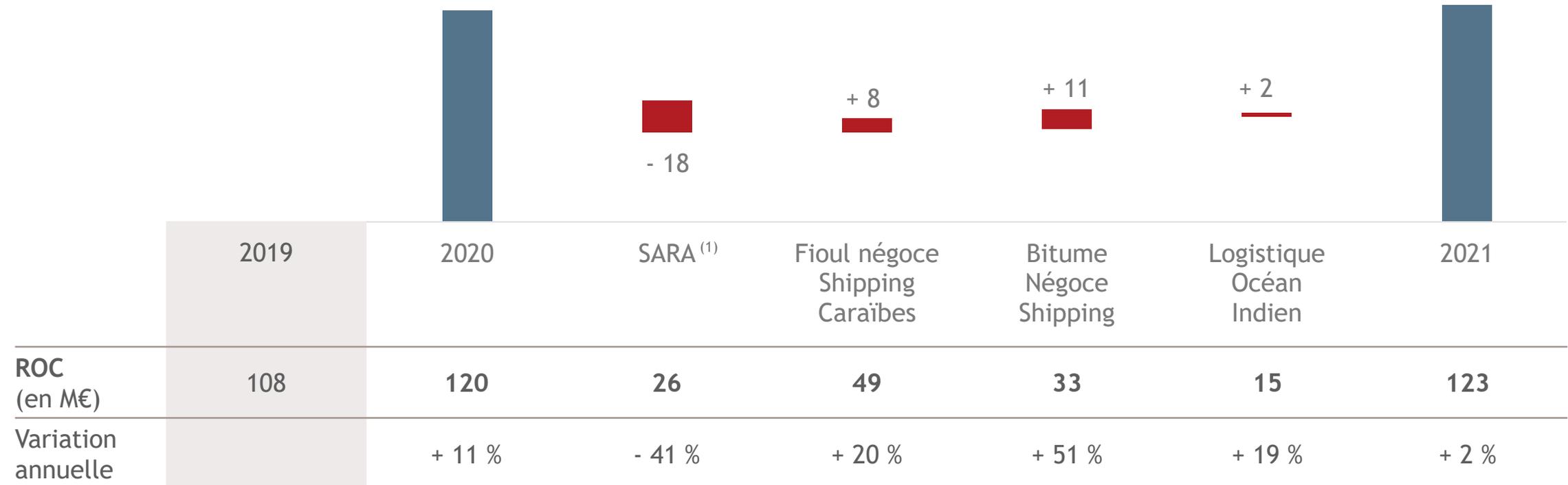




SUPPORT & SERVICES

REPRISE DE L'ACTIVITÉ AUX CARAÏBES ET BONNE PERFORMANCE DU BITUME

ROC 2020 - 2021 (M€)

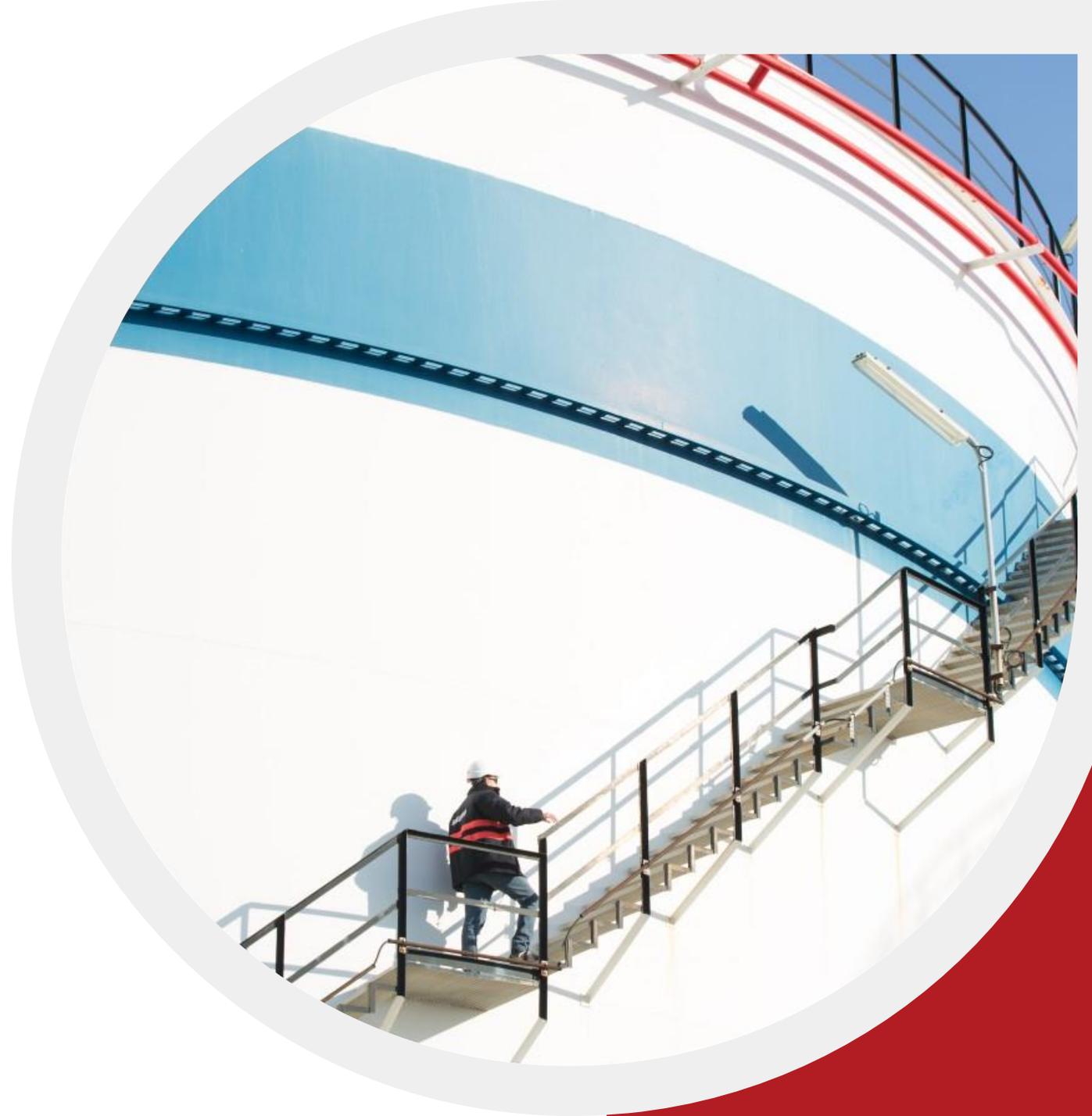


(1) les cash-flows de la SARA sont stables en dépit d'une volatilité des résultats publiés : 42 M€ en 2021, en ligne avec la moyenne des 5 dernières années.

JV RUBIS TERMINAL

STOCKAGE DE PRODUITS LIQUIDES

Carburants et biocarburants
Chimie
Agroalimentaire



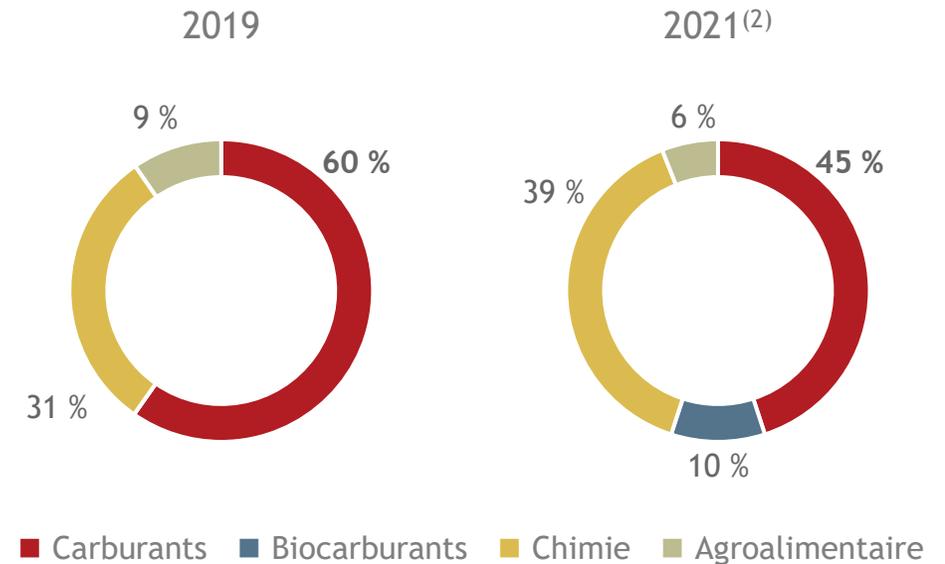


JV RUBIS TERMINAL

FAITS MARQUANTS

- 2021 : croissance solide
 - Recettes stockage⁽¹⁾ + 5 % (hors Turquie)
 - Fort taux d'utilisation des capacités et reprise des sorties dépôts générant une hausse du RBE de 6 % (hors Turquie)
- Faits marquants
 - Produits pétroliers < 50 % des capacités et de la contribution suite à la cession de la Turquie (2022) et à l'acquisition de Tepsa (2020)
 - Excellente performance et intégration de Tepsa grâce aux biocarburants
- Initiatives/agenda pour 2022
 - ESG : questionnaires Ecovadis et CDP *Climate change*
 - Mise en service de nouvelles capacités en zone ARA
 - Fenêtre de refinancement à l'étude

Évolution de la répartition des recettes stockage



(1) Recettes Tepsa proforma 12 mois 2020.

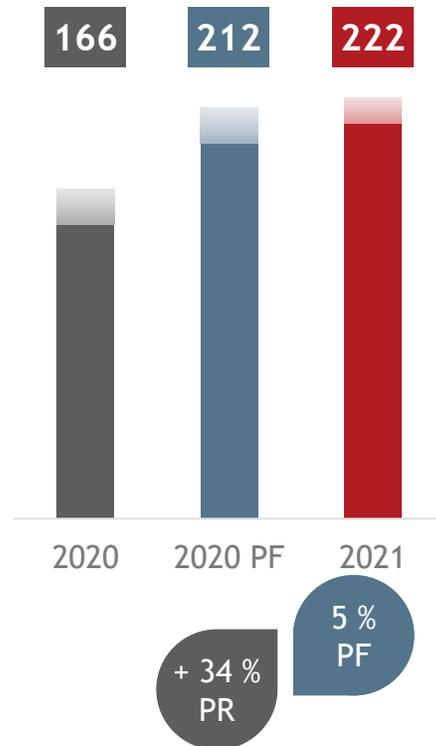
(2) 2021 hors Turquie.



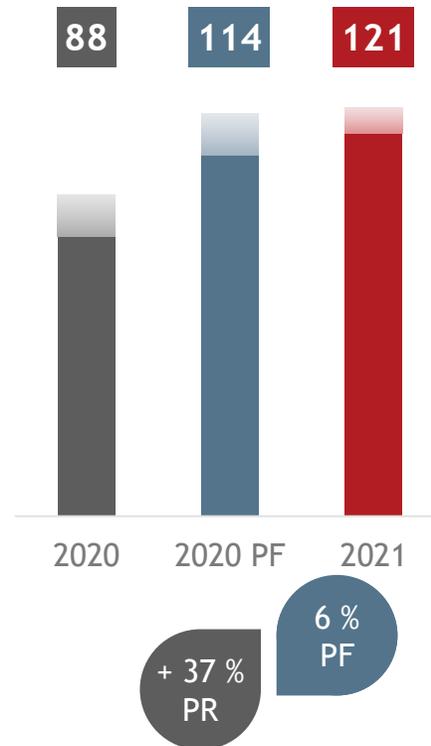
JV RUBIS TERMINAL

CHIFFRES CLÉS (M€)

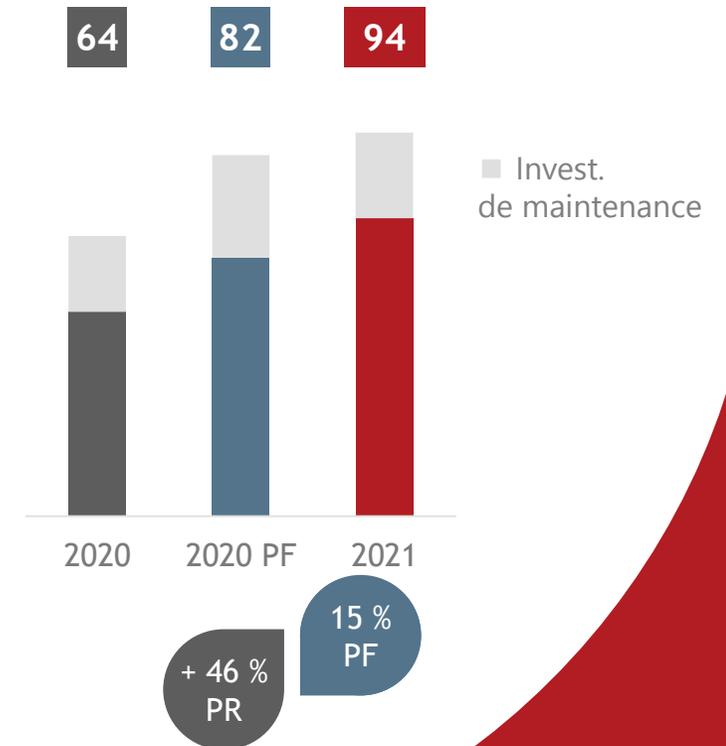
Recettes stockage⁽¹⁾
(incl. 50 % d'Anvers)



RBE⁽¹⁾



Cash-flow libre⁽²⁾
RBE - invest. de maintenance



(1) Recettes et RBE hors Turquie, les parties ombrées indiquent la Turquie.

(2) Cash-flow libre hors Turquie, les parties ombrées indiquent les investissements de maintenance.

PF = Proforma 2020 incluant Tepsa sur 12 mois, PR = périmètre réel.

RÉSULTATS





SYNTHÈSE DU COMPTE DE RÉSULTAT

M€	2021	2020	2019	
Chiffre d'affaires	4 589	3 902	5 228	<ul style="list-style-type: none"> • Agrégat ne pouvant être considéré comme un facteur de performance car impacté par la volatilité des prix des produits pétroliers
ROC	392	366	412	<ul style="list-style-type: none"> • Progression des résultats en Europe et Afrique; la zone Caraïbes demeure impactée par les restriction sanitaires
Résultat des coentreprises	5,9	4,3	-	<ul style="list-style-type: none"> • 2021: 12 mois de JV Rubis Terminal, 4,7 M€ et nouvel investissement dans la logistique du GPL au Portugal ; 2020 : 8 mois de JV Rubis Terminal, 4,3 M€
Éléments non récurrents	3	-78	-7	<ul style="list-style-type: none"> • 2019 : frais d'acquisition de KenolKobil • 2020 : Perte de valeur Haïti et autres • 2021 : Plus-value de cession d'actifs
Charge financière nette, incl. IFRS 16, Forex	- 33	- 37	- 35	
Impôt	- 65	- 59	- 76	<ul style="list-style-type: none"> • Baisse du taux d'impôt en France; régime spécifique <i>shipping</i> ; en 2020, un taux d'impôt plus élevé lié à une dépréciation de goodwill non déductible
Taux d'impôt	18 %	24 %	20 %	
Résultat net part du Groupe	293	280	307	<ul style="list-style-type: none"> • La cession de 45 % de Rubis Terminal en avril 2020 crée une distorsion dans la comparaison : intégration globale en 2019 et mise en équivalence en 2021
Résultat net ajusté	288	247	291	<ul style="list-style-type: none"> • Résultat net 2021 proche de 2019 (année pré-Covid) après ajustement de la cession de Rubis Terminal • Résultat net ajusté des éléments exceptionnels (charge IFRS 2 et hors Rubis Terminal)



SYNTHÈSE DU CASH-FLOW

M€	2021	2020	2019	
Cash-flow avant variation du BFR	465	433	461	<ul style="list-style-type: none"> • Hausse de la génération de cash-flow, au-dessus du niveau pré-Covid • 2019 et 2020 : hors Rubis Terminal
Variation du BFR	- 191	113	- 56	<ul style="list-style-type: none"> • 2021 : Augmentation des prix du pétrole (+ 59 %) avec effet sur le BFR • Variation du BFR limitée au S2 2021 : 13 M€
Investissements corporels	- 205	- 219	- 168	<ul style="list-style-type: none"> • Hors investissements de Rubis Terminal, 62 M€ en 2019 and 26 M€ en 2020 • 2/3 maintenance vs 1/3 expansion
Acquisitions/cessions participations financières	- 81	307	- 396	<ul style="list-style-type: none"> • 2019 : Acquisition de KenolKobil (Afrique de l'Est) • 2020 : 169 M€ - principalement suite à la cession de 45 % de Rubis Terminal ; 138 M€ - autres flux d'investissements nets en lien avec Rubis Terminal • 2021 : Participation dans HDF Energy
Programme de rachat d'actions	- 153			<ul style="list-style-type: none"> • Programme de rachat d'actions : 1^{re} tranche de Janvier à avril 2021, 2^e tranche de juillet à novembre 2021
Dette financière nette (DFN) ⁽¹⁾	438	180	637	<ul style="list-style-type: none"> • 2019 : effet du rachat de KenolKobil (avril 2019) • 2020 : effet de la cession de 45 % de Rubis Terminal (impact de 653 M€)
DFN/RBE ⁽¹⁾	0,9x	0,4x	1,3x	<ul style="list-style-type: none"> • + variation BFR (génération de trésorerie) • 2021 : rachat d'actions + participation HDF + variation BFR (<i>sortie de trésorerie</i>)

ENVIRONNEMENT SOCIAL GOUVERNANCE



DÉMARCHE RSE

UNE ANNÉE BIEN REMPLIE



FAITS MARQUANTS 2021

- Publication de notre **feuille de route RSE 2022-2025** *Think Tomorrow* organisée autour de 3 axes (environnement, social et sociétal) et 9 enjeux clés
- Adhésion au Pacte mondial des Nations Unies
- Publication d'un nouveau guide anticorruption
- Attribution du Prix Spécial Parité au sein du Comité de Direction de Rubis SCA par la ministre chargée de l'Égalité entre les femmes et les hommes
- 1^{re} notation obtenue au CDP (questionnaire du *Climate Change*) : B
- Adhésion à la *Sea Cargo Charter*
- Investissements dans les énergies renouvelables : participation dans HDF et acquisition annoncée de Photosol

AGENDA 2022

- **Poursuite de notre stratégie Climat** : décarbonation et diversification des activités
 - objectif de réduction des émissions de CO₂ à 30 % (contre 20 % auparavant) d'ici à 2030⁽¹⁾
- Poursuite de la mise en œuvre des objectifs de notre feuille de route RSE qui comprend :
 - **Climat** (prix interne du carbone, objectif de réduction des émissions de CO₂ du scope 3A, etc.)
 - **HSE** (réduction des accidents du travail et des déversements accidentels, etc.)
 - **Social** (augmenter la diversité, développer les compétences de nos collaborateurs, etc.)
 - **Sociétal** (cartographie des droits humains, développement d'une approche d'approvisionnement durable, etc.)



PERFORMANCE ESG NOTATIONS

Agence de notation	Notation actuelle	Performance	Commentaires
	AA	Élevée 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 gaz ». Nos meilleures performances sont dans les domaines « Gouvernance d'entreprise », « Émissions de carbone et émissions toxiques » et « Déchets ». Nos récents engagements pour continuer à réduire le taux de fréquence des accidents d'ici 2025 devraient encore améliorer notre notation.
	ESG Risk Rating : 33.2 High Risk	Supérieure à la moyenne Rang dans le sous-secteur : 27/87	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 humains 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.



DÉMARCHE RSE

CLIMAT : UNE STRATÉGIE REPOSANT SUR 3 PILIERS

- 1. Décarbonation de nos activités historiques** (émissions liées aux opérations)
 - **Nouvel objectif de réduction de 30 % de nos émissions de CO₂ d'ici 2030** (contre 20 % auparavant) (vs 2019, scopes 1 et 2)
 - Principales sources d'émissions : le transport maritime et la raffinerie des Antilles
 - Ambition d'améliorer cet objectif en développant une trajectoire SBT WB 2 °C
 - Définition d'un objectif de réduction du scope 3A
- 2. Diversification des activités de distribution** (intensité carbone des produits vendus)
 - Diversification des activités de distribution de Rubis Énergie autour de 3 thèmes :
 - Mobilité
 - Offre biocarburants
 - Offre de solutions hybrides
 - Définition d'un prix interne du carbone
- 3. Développement de nouvelles activités dans les énergies renouvelables**
 - Poursuite de la croissance externe dans les nouvelles énergies, dans la continuité de HDF et Photosol

ÉNERGIES NOUVELLES

INVESTISSEMENT DANS HDF ET ACQUISITION DE PHOTOSOL



HDF ENERGY

- Deux centrales multi-megawatt fonctionnant à base d'énergie renouvelable intermittente et de stockage par hydrogène pour une production en continue d'électricité propre
 - CEOG en cours de construction en Guyane française
 - Projet similaire lancé à la Barbade (RSB) présentant les mêmes caractéristiques : 50 kW d'énergie solaire, 128 MWh d'hydrogène vert et un stockage par batterie pour alimenter jour et nuit 16 000 habitants

PHOTOSOL

- Annonce en décembre de l'acquisition de Photosol France⁽¹⁾ - un des leaders producteurs indépendants d'énergie photovoltaïque en France
- 313 MW de capacité d'énergie photovoltaïque en opération; 101 MW en cours de construction
- 3,4 GW de capacités dans le *pipeline* de projets
- 376 M€ payés en cash numéraire ; 770 M€ d'impact total sur la dette financière nette consolidée de Rubis

Création d'une nouvelle branche **Rubis Renouvelables** après acquisition de Photosol France
qui devrait représenter **25 % du RBE** à moyen terme

PRÉSENTATION DE PHOTOSOL FRANCE

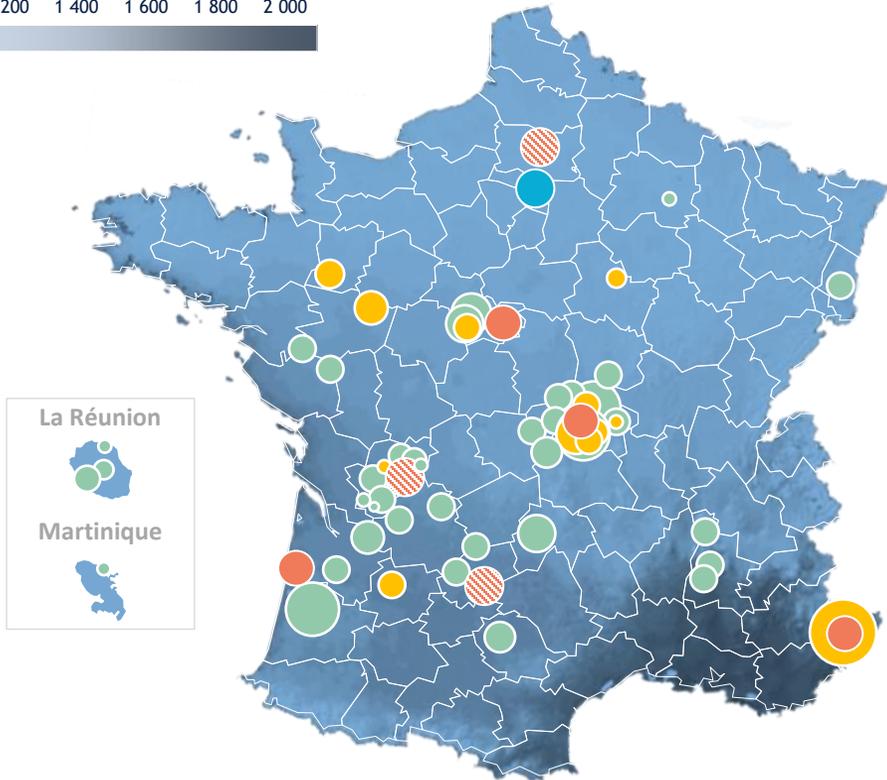


PRÉSENTATION DE PHOTOSOL PRODUCTEUR D'ÉNERGIE PHOTOVOLTAÏQUE



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

(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

462 MWp Capacité installée et sécurisée	33 M€ CA annuel de revente d'électricité	100 % des centrales détenues en propre
14,7 ans⁽¹⁾ Durée résiduelle moyenne du tarif de subventionnement (FiT)/des primes (FiP)	4,6 ans⁽¹⁾ Âge moyen pondéré des capacités	39 ans Durée moyenne des baux
20,3 ans Maturité moyenne pondérée des financements de projet sans recours	1,24 % Taux d'intérêt moyen financement de projets	4,4 % Ratio moyen Equity/dette projets
95 €/MWh⁽¹⁾ Tarif moyen pondéré en fonction de la capacité	< 55 € Prix de vente du mwh des projets récents	78 Centrales en exploitation
80 salariés Répartis en Île-de-France, Auvergne, Nouvelle-Aquitaine, Loir-et-Cher et Alpes-Maritimes	376 GW h Production annuelle (soit la consommation annuelle d'électricité (hors chauffage) de 171 000 français)	



CRE 4
N° 2 des indépendants



Taux de réussite
sur CRE



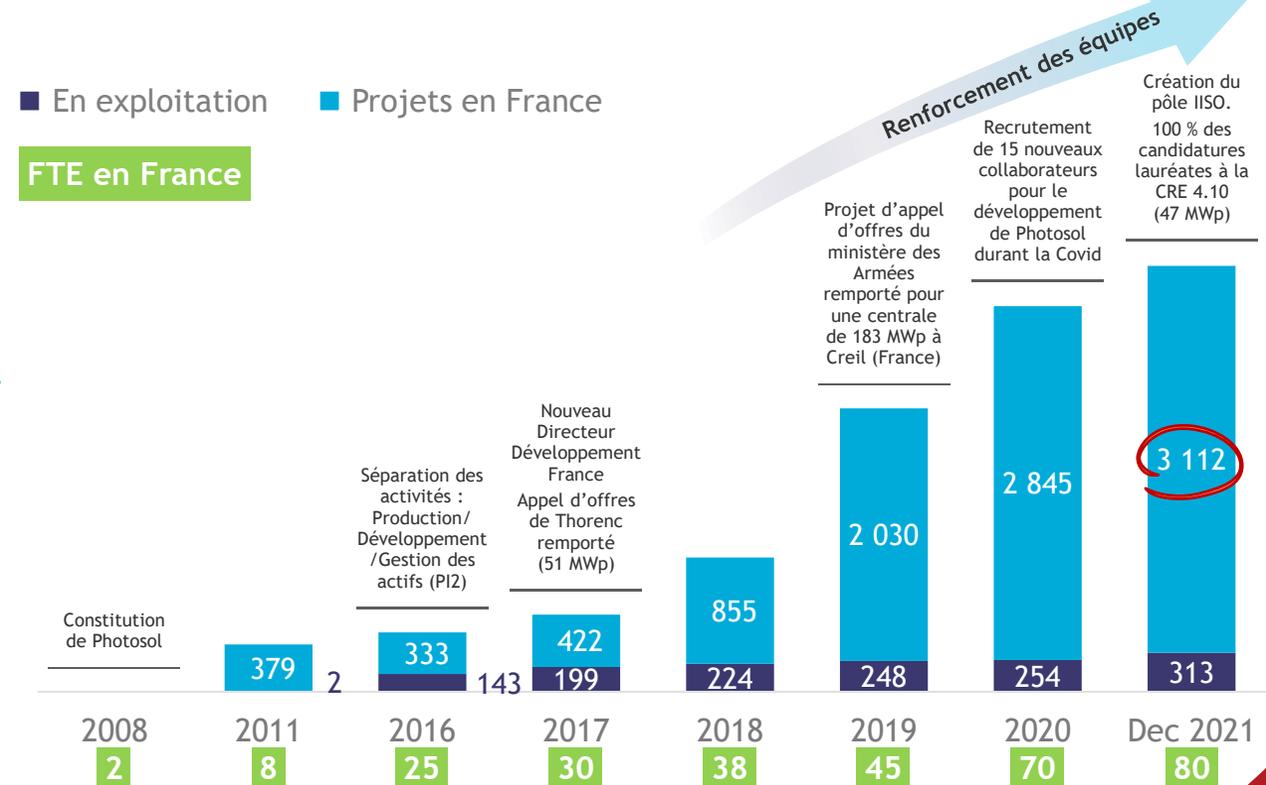
Capacité exploitée en France
N° 2 des indépendants



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



UN BUSINESS MODEL SOLIDE ET RÉSILIENT



<p>EXPOSITION FINANCIÈRE SECURISÉE</p>	<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
<p>GESTION DE L'INFLATION</p>	<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)
<p>ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE ET POLITIQUE</p>	<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
<p>ASSURER L'ACCÈS AU FONCIER</p>	<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.



PRÉCURSEUR SOCIALEMENT RESPONSABLE AVEC UNE SOLIDE CULTURE D'ENTREPRENEURIAT ET D'INGÉNIERIE FINANCIÈRE

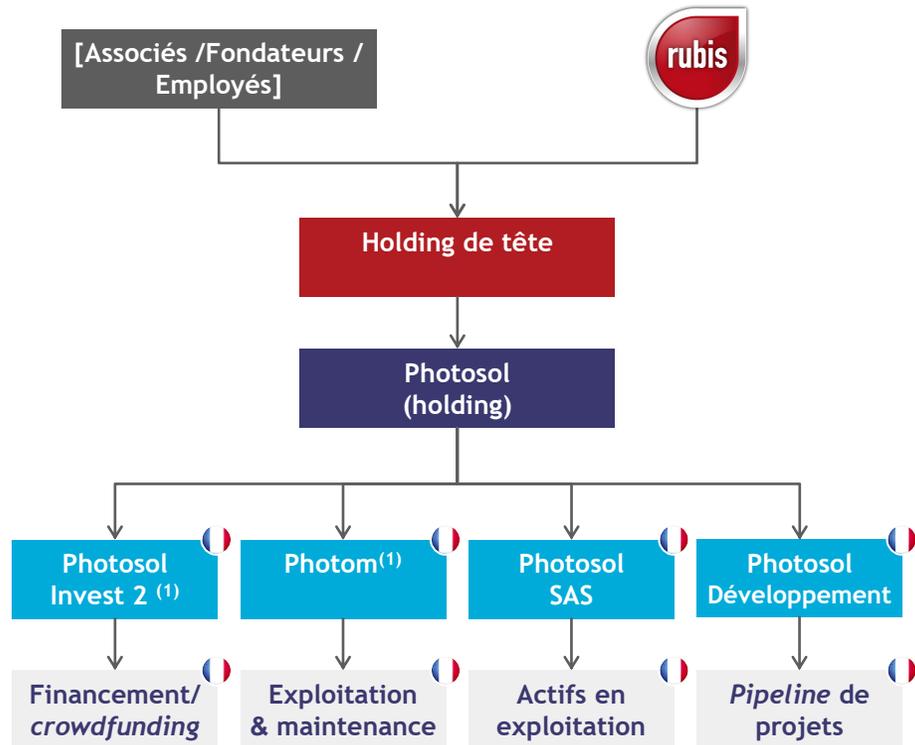
PORTÉ PAR L'EXCELLENCE	<ul style="list-style-type: none"> • Une organisation très rationnelle et très souple, une excellente réputation et un haut niveau de professionnalisme • Une expertise haut de gamme en développement de projets, en financement d'actifs et d'activités, ainsi qu'en exploitation et maintenance • Offre de services complète pour maximiser la disponibilité des équipements
CULTURE DE L'ENTREPRENEURIAT ET DE L'INGÉNIERIE FINANCIÈRE	<ul style="list-style-type: none"> • Grande souplesse des processus et agilité dans les prises de décision • Des équipes d'ingénieurs et de financiers compétents et transversaux • Aisance pour développer des projets complexes en peu de temps • Grande capacité d'innovation pour optimiser les actifs et anticiper les prochaines innovations techniques
VISION	<ul style="list-style-type: none"> • Intérêt pour les projets complexes - niveau moyen d'ensoleillement dans des régions spécifiques • Stratégie d'utilisation des terrains - agrivoltaïsme, recherche de terrains spécialement adaptés aux cPPA ou à la CRE, formalisation de la stratégie d'acquisition de terrains, etc. • Être précurseur nous permet d'être mieux positionné par rapport aux futures opportunités du marché
SENS DE LA RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE	<ul style="list-style-type: none"> • Promotion de l'acceptabilité locale dans des zones principalement rurales, en développant principalement des projet sur des terrains dégradés ou des projets d'agrivoltaïsme • Notre réputation est liée à notre identité éco-responsable et à notre image de sérieux auprès des collectivités locales • Première entreprise spécialisée dans le solaire à recourir au <i>crowdfunding</i> pour financer ses projets, améliorant l'acceptabilité et la prise de conscience des populations locales





POURQUOI RÉALISER CETTE TRANSACTION MAINTENANT ?

Projet simplifié de la structure du Groupe



1. TRANSACTION À L'INITIATIVE DES DEUX FONDATEURS

- Depuis la création en 2008, l'entreprise est devenue leader du marché/de l'industrie
- Récente acquisition par les fondateurs de leur 3^e associé

2. VOLONTÉ DE TROUVER UN NOUVEAU PARTENAIRE

- Nouvelle phase de développement avec un *pipeline* de projets d'envergure à développer en France et un contexte d'accélération du photovoltaïsme
- Décision des actionnaires d'approcher un partenaire avec un bilan solide et une grande ambition dans les énergies renouvelables afin d'accélérer davantage le développement du Groupe

3. SITUATION DU MARCHÉ

- Une dynamique de marché très favorable
- Un marché stabilisé bénéficiant à des acteurs établis avec une importante crédibilité
- Photosol est l'entreprise la mieux positionnée pour saisir les opportunités de marché inexploitées (agrivoltaïsme, marché des PPA, développement de projets complexes)

4. OPPORTUNITÉS SPÉCIFIQUES DU PARTENARIAT AVEC RUBIS

- Opportunités stratégiques liées aux activités de Rubis notamment pour le foncier, les relations commerciales avec les industriels, la consommation énergétique, l'intérêt pour l'hydrogène, etc.
- Volonté affichée de Rubis de devenir un des leaders de la transition écologique et de conserver l'esprit d'entrepreneuriat et l'approche du marché de Photosol
- Soutenir le développement international de Photosol en particulier en Europe, en Afrique et aux Caraïbes

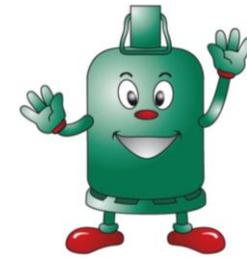


LES PERSPECTIVES

<h2>RÉALISATION DES PROJETS</h2>	<ul style="list-style-type: none"> • Un marché du photovoltaïque en France en plein boom : un objectif de 35 à 44 GWc en 2028 (PPE), de plus de 100 GWc en 2050 (annonce d’Emmanuel Macron) et jusqu’à 214 GWc en 2050 (rapport RTE) • Une équipe de développeurs expérimentés et un <i>pipeline</i> de plus de 3 GWc de terrains sécurisés • Un très fort <i>track-record</i> de réussite aux appels d’offres de la CRE et un développement fondé sur une recherche du coût de production de l’électricité le plus faible possible, positionnant Photosol comme un des acteurs majeurs du marché des PPA
<h2>PERSPECTIVES D’ACCROISSEMENT DES PPA</h2>	<ul style="list-style-type: none"> • Nous développons les capacités nécessaires pour répondre aux formidables opportunités à venir en matière de cPPA, ce qui nous permet de continuer à gagner des parts de marché sur le marché global, tout en diversifiant notre portefeuille de projets rentables • Appels entrants de preneurs d’ordre pour contracter des cPPA avec nous (entreprises du CAC 40, services publics, etc.) avec une offre tarifaire élevée (> à 55 €/MWh) pour des projets avec une date d’exploitation commerciale prévue pour 2023 ou 2024 • Environ 50 % de notre <i>pipeline</i> identifié correspond aux cPPA (principalement des projets non éligibles au CRE sur des terres agricoles de plus de 50 ha) • Une équipe dédiée soutient le développement et le financement des cPPA
<h2>DUPLIQUER LE MODÈLE FRANÇAIS AILLEURS</h2>	<ul style="list-style-type: none"> • Une équipe de développement international avec une forte expérience de la création <i>ex nihilo</i> d’une filiale à l’étranger • Un <i>business model</i> intégré facilement duplicable sur les zones géographiques proches (Europe) • Une présence forte de Rubis sur des zones géographiques complémentaires pour un développement à moyen terme <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <p>FRANCE - EUROPE</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>AFRIQUE</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>CARAÏBES</p>  </div> </div>
<h2>ACTIVITÉS ANNEXES</h2>	<ul style="list-style-type: none"> • Un pôle innovation en veille active sur tous les sujets connexes au marché du solaire • Une attention toute particulière sur les technologies permettant d’améliorer l’intégration des centrales de Photosol sur le réseau (stockage, hydrogène, mobilité électrique, réseaux intelligents, etc.) et notamment de réduire l’intermittence de la production • Des opportunités fortes de <i>repowering</i> des centrales les plus anciennes grâce à une maîtrise foncière de long terme

CONCLUSION & PERSPECTIVES





RÉCAPITULATIF 2021 & PERSPECTIVES

RÉSULTATS 2021

- Bon développement des ventes et résilience des marges unitaires
- Retour aux résultats pré-Covid
 - vs 2019 : stable en Europe, croissance en Afrique et retournement en cours aux Caraïbes
- Capacité d'autofinancement en croissance de + 4 % - en ligne avec la croissance du RN
- Structure financière solide avec un ratio Dette/RBE de 0,9 x
- Dividende proposé de 1,86 € (contre 1,80 €)

MOTEURS DE CROISSANCE À MOYEN ET LONG TERME

- Branche Renouvelables : nouveau vecteur de croissance
 - ≈ 25 % de contribution RBE à moyen terme
- Bitume en Afrique : accroissement de la couverture régionale
- GPL : vecteur de croissance en tant qu'énergie de transition
 - Par exemple, le gouvernement sud-africain prévoit un doublement du GPL
- Bonnes perspectives de croissance en Afrique de l'Est

QUESTIONS & RÉPONSES



ANNEXE





RUBIS EN BREF

DISTRIBUER L'ÉNERGIE DU QUOTIDIEN

Distribution de carburants, gaz liquéfiés et bitumes depuis l'approvisionnement jusqu'au consommateur final

ENTREPRISE SOLIDE



3 Md€ capitalisation boursière, 90 % flottant



±4 000 collaborateurs, + 50 nationalités



41 pays répartis sur trois régions



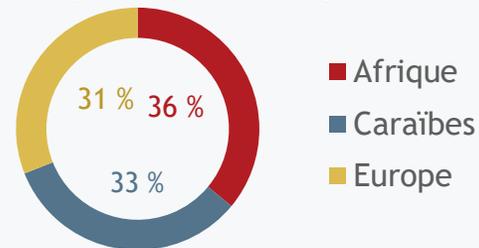
Bilan sain
Dette nette/RBE < 0,9 x



ROCE 13 %
moyenne 2018-2020

BUSINESS MODEL RÉSILIENT

Une empreinte géographique équilibrée
(Répartition de la marge brute)



Forte génération du cash-flow
Conversion FCF > 100 % (2011-2020)



Solide track-record combinant croissance organique et externe
9 % croissance composée sur 10 ans du bénéfice par action

CRÉATION DE VALEUR

● SOCIÉTAL

- 98 %⁽¹⁾ de collaborateurs employés localement
- 97 %⁽¹⁾ de collaborateurs bénéficiant d'une couverture santé
- Un accès fiable à l'énergie quotidienne
- Infrastructures routières en Afrique (bitume)

● ENVIRONNEMENTAL

- GPL comme énergie de transition en Afrique
- Promotion des énergies moins carbonées (gaz liquéfiés, biocarburants, etc.) ; partenariat industriel avec HDF Energy (hydrogène)
- Opérateur responsable : 28 projets d'économie circulaire et de développement d'énergies renouvelables

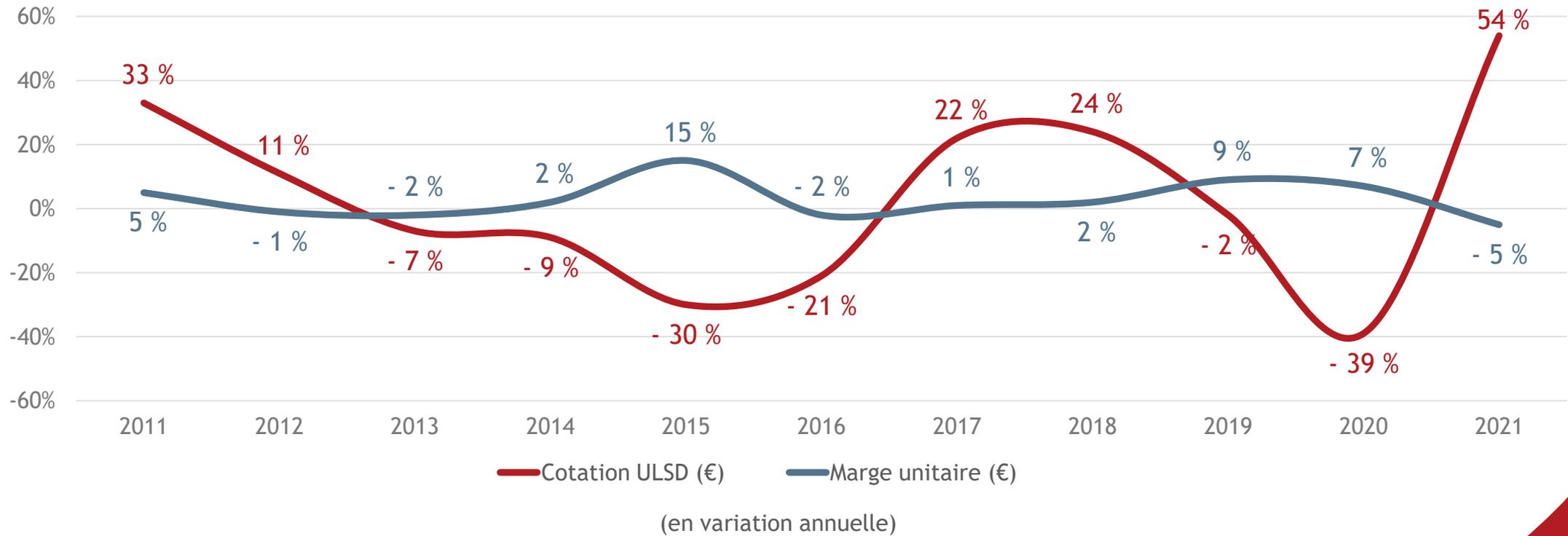
● ACTIONNARIAT

- "Dividend aristocrat"
- 8 % croissance composée sur 10 ans du dividende par action

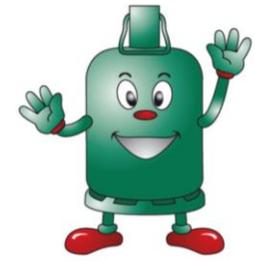


DISTRIBUTION

UNE MARGE PEU EXPOSÉE À LA VOLATILITÉ DES PRIX PÉTROLIERS



CONTACTS



Consultez notre site internet www.rubis.fr
ou **CONTACTEZ-NOUS**



Sophie PIERSON
Directrice RSE & Conformité

csr@rubis.fr

 +33 1 44 17 95 95



Anna PATRICE
Directrice des Relations Investisseurs

investors@rubis.fr

 +33 1 44 17 95 95



Eva CHAUVET
Directrice Gouvernance

governance@rubis.fr

 +33 1 44 17 95 95

PROCHAINS ÉVÉNEMENTS

CA T1 : 5 mai 2022

Assemblée Générale : 9 juin 2022

Crédits Photo :

© Gilles Dacquin / © Photothèque Rubis

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 Rubis (Rubis - Distribuer l'énergie du quotidien).

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.

