



Assemblée Générale mixte

Cap sur la « Foncière Commercante »

Vendredi 13 avril 2012

Formalités de convocation



❖ Introduction

❖ Constitution du bureau

❖ Quorum

❖ Pièces déposées sur le bureau de l'Assemblée

Déroulement de l'Assemblée Générale (1/3)



❖ Ordre du jour de l'Assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2011 :

- ◆ (R1) Approbation des comptes sociaux de l'exercice clos le 31-déc-2011
- ◆ (R2) Approbation des comptes consolidés de l'exercice clos le 31-déc-2011
- ◆ (R3) Affectation du résultat de l'exercice – fixation du dividende
- ◆ (R4) Distribution des sommes prélevées sur les postes « Réserves distribuables » et « primes d'apport »
- ◆ Convention réglementée :
 - ◆ (R5) Mandat de vente exclusif confié à la société IGC Services
 - ◆ (R6) Services agreement et vente en l'état futur d'achèvement de l'extension de la galerie marchande du centre commercial de Bordeaux - Pessac

Déroulement de l'Assemblée Générale (2/3)

- ❖ Ordre du jour de l'Assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2011 :
 - ◆ Renouvellement du mandat d'administrateur
 - ◆ (R7) De Monsieur Jacques Ehrmann
 - ◆ (R8) De Monsieur Éric Sasson
 - ◆ (R9) De Monsieur Pierre Vaquier
 - ◆ (R10) De la société La Forézienne de Participations
 - ◆ (R11) Autorisation d'achat par la Société de ses propres actions

Déroulement de l'Assemblée Générale (3/3)

❖ Ordre du jour de l'Assemblée générale extraordinaire :

- ◆ (R12) Modification de l'article 3 des statuts : Extension de l'objet social à toutes autres activités industrielles ou commerciales dont l'exercice se rattache à, ou comprend, l'exploitation de galeries marchandes ou la location d'espaces dans des galeries marchandes
- ◆ (R13) Affectation des pouvoirs aux porteurs du procès verbal pour effectuer les formalités administratives

Présentation de l'activité et des résultats 2011



❖ Intervenants :

◆ **Jacques Ehrmann**, Président Directeur Général

◆ **Géry Robert-Ambroix**, Directeur Général Délégué

Présentation de l'activité et des résultats 2011



❖ SOMMAIRE :

Page

◆ *Panorama de l'année 2011*

8

◆ *Activité de l'année*

16

◆ *Cap sur la Foncière Commercante*

42

◆ *Perspectives*

52



Panorama de l'année 2011

Une année 2011 réussie

- ❖ Des revenus locatifs en hausse de **+7,7%**
- ❖ Un résultat des opérations (FFO) par action* en hausse de **+10,0%** soit une croissance nettement supérieure à l'objectif du management (+5% en février 2011, rehaussé à +7% en juillet 2011)
- ❖ Une nouvelle année record en termes de commercialisation avec **402 baux signés**
- ❖ Un second volet au programme de rotation d'actifs : Mercialys poursuit sa politique de rotation d'actifs matures avec la **cession** en 2011 de **5% du patrimoine** soit **120 millions d'euros (prix acte en main)**

(*) Funds from operations – Résultat net, part du Groupe, avant amortissements et plus-values rapporté au nombre d'actions pondéré totalement dilué

Esprit Voisin : un programme à succès mené sur un rythme soutenu

- ❖ **11 projets Esprit Voisin livrés sur l'exercice**
- ❖ Succès des ouvertures tant en B to B (succès des commercialisations) qu'en B to B to C (forte hausse des fréquentations)



112 900 m² traités
31 200 m² créés / 2 200 m² restructurés / 79 500 m² rénovés

Mercialys poursuit sa politique dynamique de rotation d'actifs



- ❖ Une politique entamée dès la fin 2010 (fin du « lock-up fiscal »)

120 Meuros* de cessions
d'actifs matures en 2011

soit environ 5% de la valeur du
portefeuille

16 actifs cédés en 6 portefeuilles

**Taux de rendement initial
acquéreur** 6,36% mieux que les
taux d'expertises**

- ❖ En 2 ans, Mercialys a cédé 61 actifs pour un total de 242 Meuros* et a, en même temps, livré ses projets Esprit Voisin sur un rythme soutenu
- ❖ Elle a ainsi transformé significativement son portefeuille d'actifs :

un nombre plus réduit de centres, de taille unitaire plus importante

Un potentiel unitaire accru

Une année qui couronne 6 ans de croissance assise sur les principes stratégiques mis en place à l'IPO (les années Alcudia »)

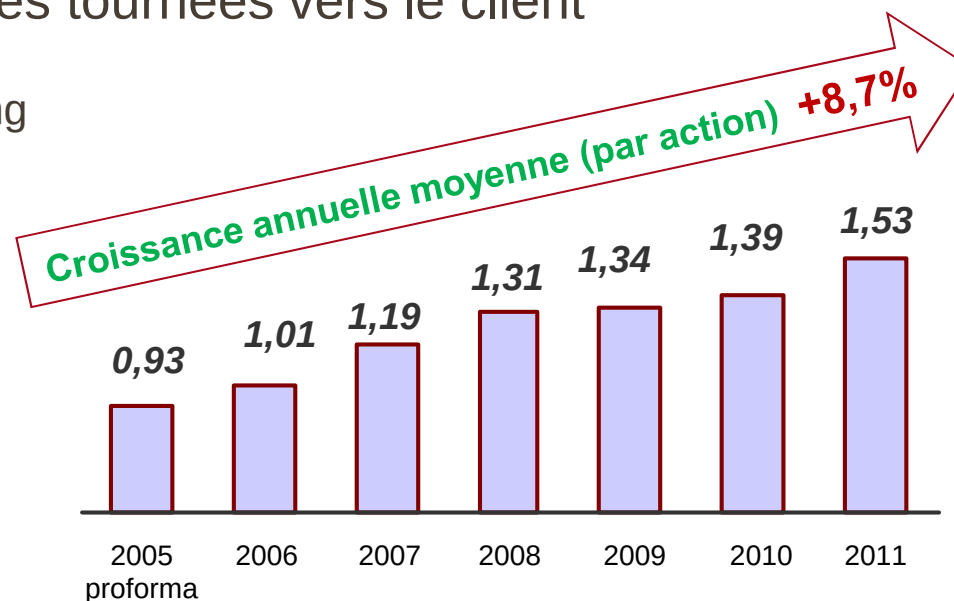
❖ Une période marquée par la mise en œuvre de puissants moteurs de croissance ...

- ❖ Le programme Alcudia / Esprit Voisin : mise en place d'un programme exhaustif de création de valeur, de modernisation et de massification de nos centres
- ❖ La rationalisation du portefeuille : rotation des actifs matures ou de petite taille

❖ ... et la création d'une marque forte, « l'Esprit Voisin », qui se décline en une multitude d'initiatives tournées vers le client

- ❖ Fidélisation,
- ❖ Animation et specialty leasing
- ❖ Label V

*Résultat des Opérations
par action* (FFO) Euro/action*



Un parcours qui permet une distribution exceptionnelle massive (dont plus de 90% en remboursement de prime d'apport)

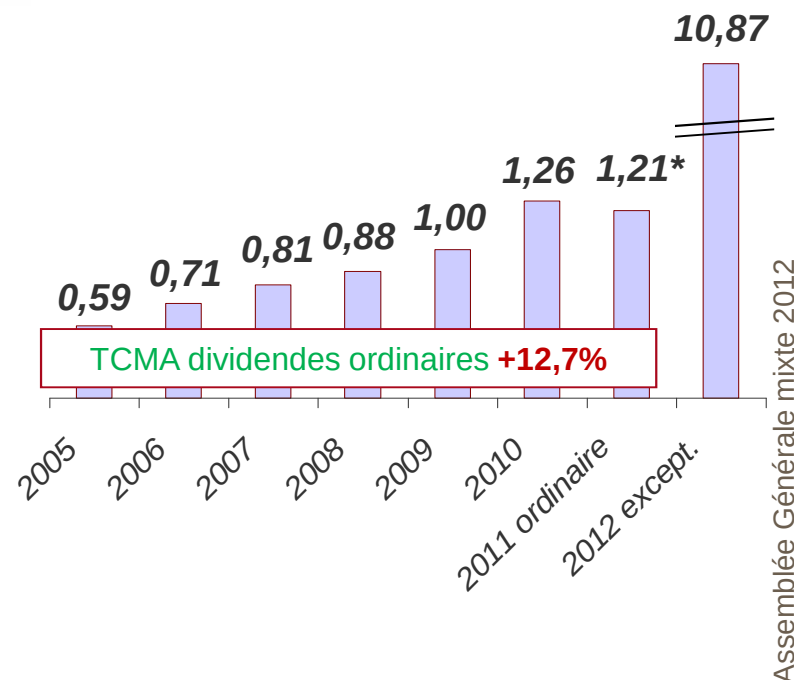
- ❖ Mercialys souhaite marquer l'achèvement de cette première phase stratégique des « années Alcudia » avec la distribution de **1,0 milliard d'euros** qui seront versés **en plus du solde du dividende 2011**

En euros
par action



Distribution Euro/action

Dividende ordinaire de l'exercice 2011*	1,21
Distribution exceptionnelle d'1md€*	10,87
Total	12,08
Acompte versé en 2011	-0,54
Distribution versée au 1^{er} semestre 2012	11,54



2012 : nouvelle vision et mise en place d'une nouvelle stratégie, la « *Foncière commerçante* »



❖ **Cap sur la « *Foncière commerçante* »** : accélérer la différenciation en renforçant le positionnement stratégique de Mercialys initié avec la mise en place de la marque « Esprit Voisin »

- ♦ **Différenciation encore accrue** et personnalité « Esprit Voisin » encore accentuée
- ♦ Action sur la demande avec la mise en place d'un **bouquet de nouveaux services et e-services** pour le centre et chacun de ses commerçants
- ♦ Action sur l'offre : enrichissement de la gamme de services et de produits offerts aux consommateurs **dans la continuité de « l'Esprit Voisin »**

❖ Pour servir cette stratégie, Mercialys accélère le repositionnement de son portefeuille

- ♦ **Accélération du programme Esprit Voisin** de rénovation, restructuration et massification des actifs du portefeuille
- ♦ Recentrage sur un **portefeuille d'actifs plus concentré**, de **60 à 70** sites vs. 120 aujourd'hui, avec une gestion de site renforcée

La « *Foncière Commercante* » : croissance préservée, résilience conservée, rendement amélioré, toujours proche de Casino



Renforcement du profil de croissance

- Déploiement de la stratégie de « *Foncière Commercante* »
- Recentrage du portefeuille sur les actifs les plus adaptés au déploiement de ce concept
- Accélération de « l'Esprit Voisin »

Renforcement de la résilience du portefeuille

- Concentration sur les actifs les plus solides : taille, puissance, potentiel
- Maintien du profil « pure-play », 100% domestique, 100% retail, pas de promotion
- Dispersion du portefeuille préservée (géographique, nombre de sites et de locataires)
- Plus grande homogénéité du portefeuille
- Caractéristiques du portefeuille calibrées pour supporter un levier financier

Amélioration du retour pour les actionnaires

- Distributions exceptionnelles
- Déploiement de la stratégie « *Foncière commercante* » qui aura des effets durables sur le profil de croissance
- Levier financier, normalisé par rapport au secteur, accompagnant la stratégie industrielle

Renouvellement de liens forts avec Casino

- Principes du partenariat renouvelés jusqu'en 2015 (nouvelle convention soumise à la nouvelle gouvernance)
- Casino conservera son statut d'actionnaire de 1^{er} plan avec une participation de 30% à 40% du capital



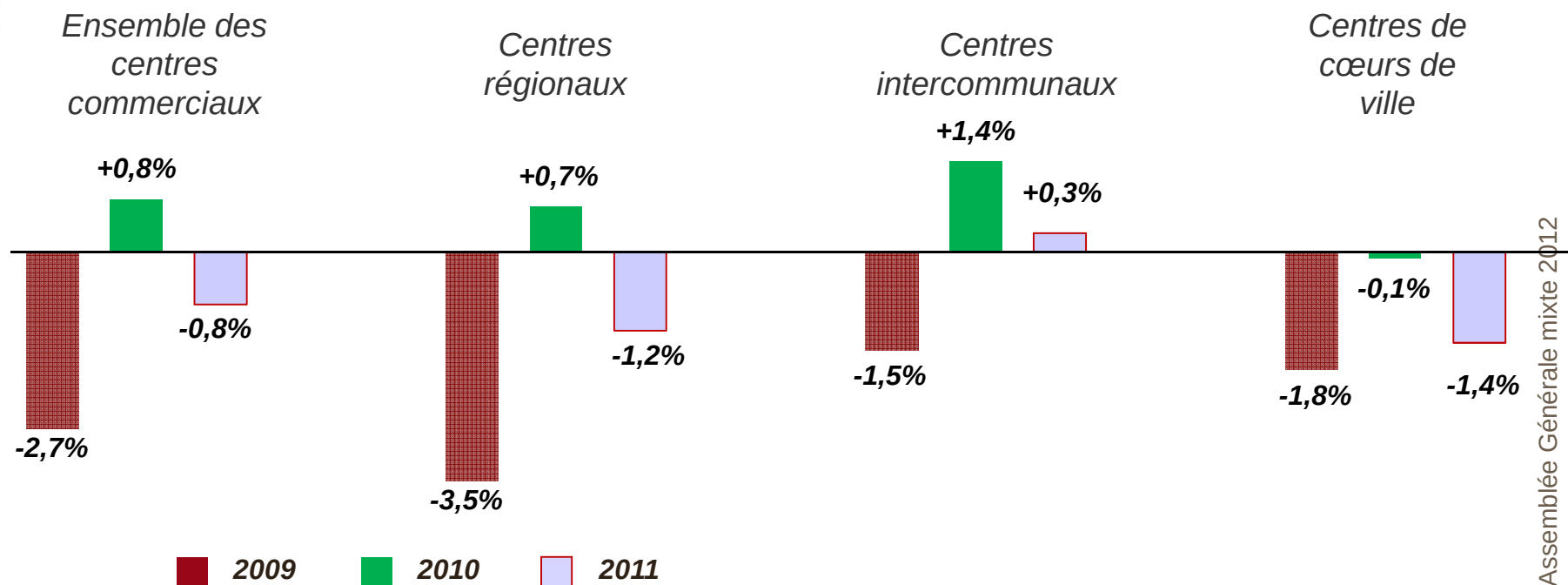
Activité de l'année

Pour la seconde année consécutive, les CA des commerçants restent quasiment stables

❖ Les centres locaux de proximité continuent à démonter leur résistance



Evolution du CA des commerçants, en cumul
Source CNCC – Périmètre comparable / tous commerces

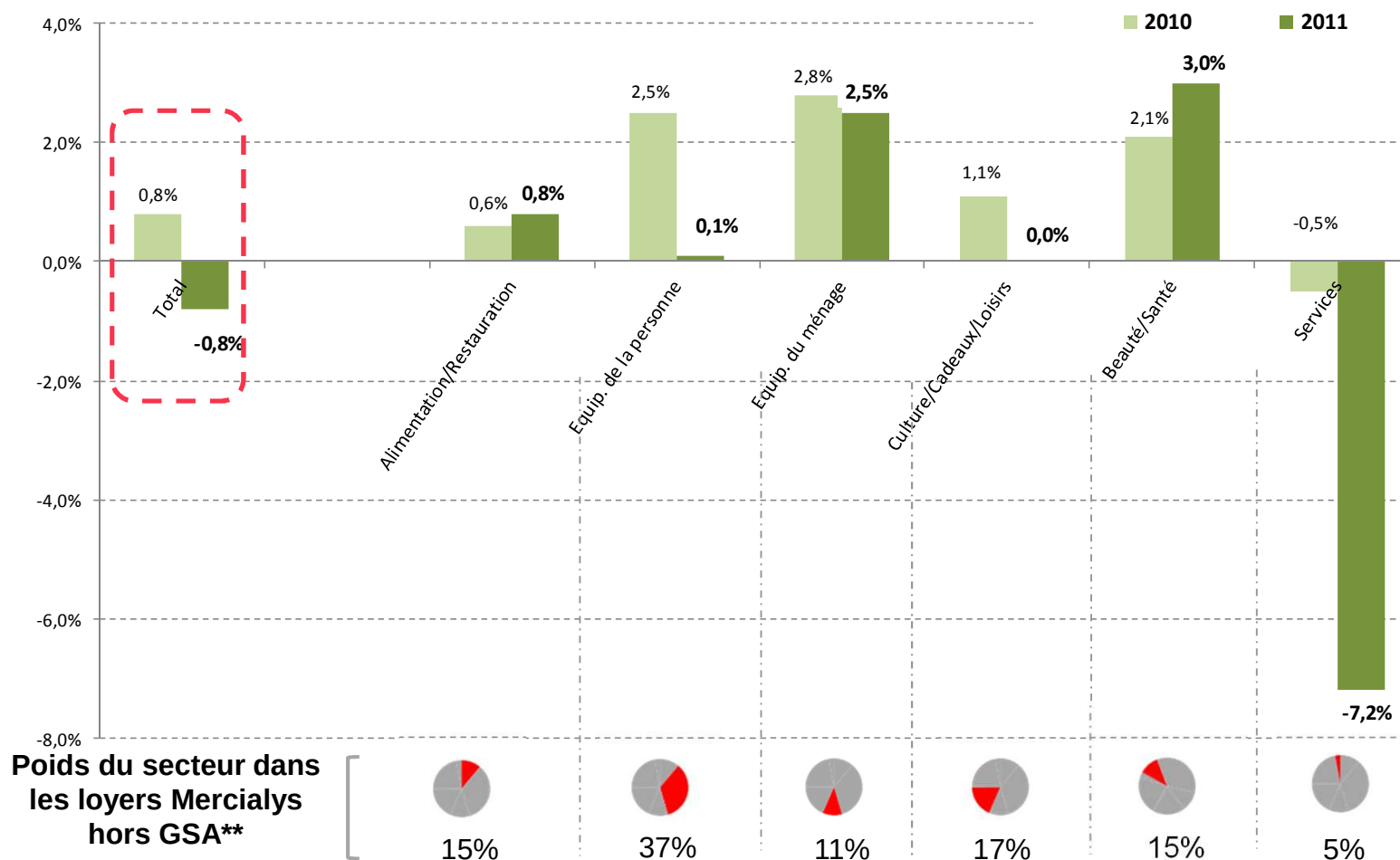


Assemblée Générale mixte 2012

Des performances variées en fonction des secteurs et des atouts propres à chaque marque



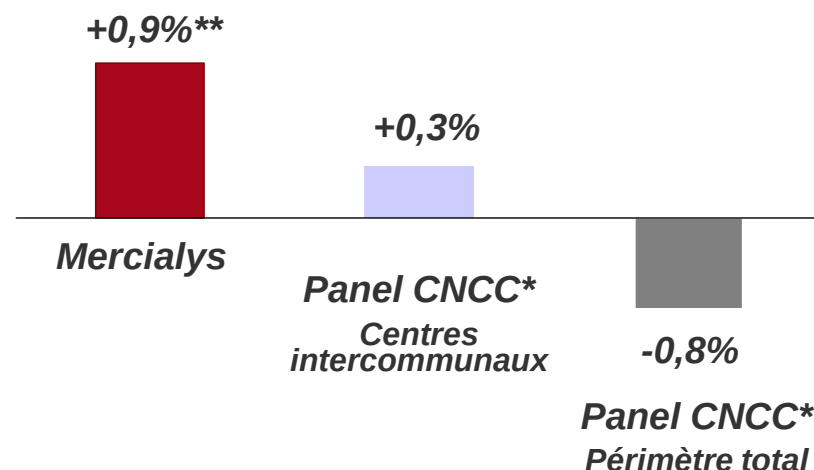
CA des enseignes en centres commerciaux* Croissance cumulée à fin décembre 2010 et 2011



Dans cet environnement, nos commerçants bénéficient de l'impact positif des extensions à « l'Esprit Voisin » des centres



*Evolution des Chiffres d'affaires des commerçants
Tous commerces - Cumul à fin décembre 2011*



❖ Les projets « Esprit Voisin » ont un impact visible sur l'évolution des CA des commerçants :

- À travers les extensions livrées depuis 2008
- A travers les recommercialisations réussies

Exemple :

*Marseille La Valentine -
Tous commerces (Sans tenir
compte de l'extension)*

+3,0%**

Après une année 2010 exceptionnelle, Mercialys réalise une année record en matière de signature de baux

2011

157 baux renouvelés
98 recommercialisations
147 baux signés sur les projets
Esprit Voisin

402 baux signés

Hausse moyenne des valeurs locatives :

Renouvellements : +20%

Recommercialisations :

+172% (base vacants depuis plus d'un an à zéro)

+38% (base vacants au dernier loyer connu)

❖ Développement fort du
Specialty Leasing*, activité
anticyclique

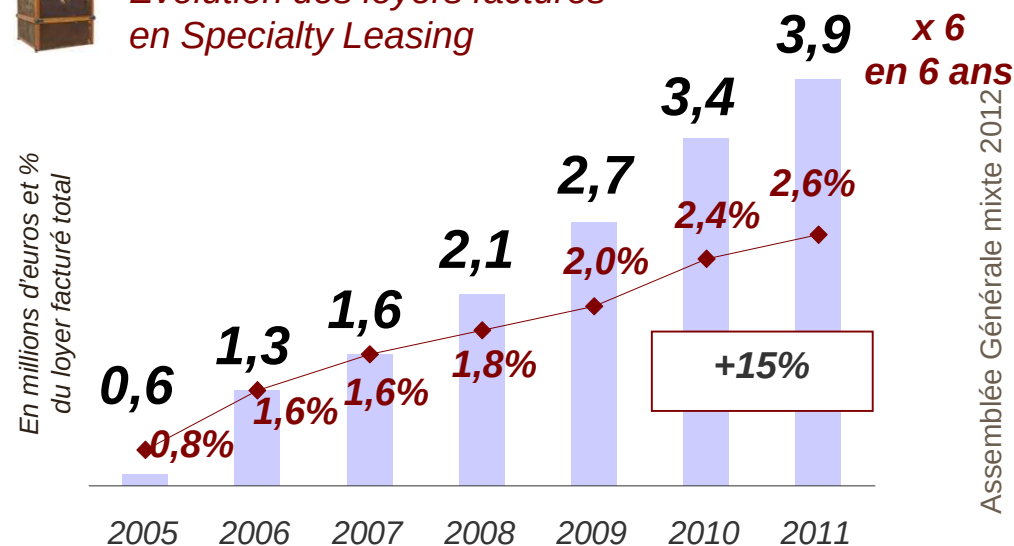
Rappel 2010

130 baux renouvelés
107 recommercialisations
114 baux signés sur les projets
Esprit Voisin

351 baux signés



Evolution des loyers facturés en Specialty Leasing

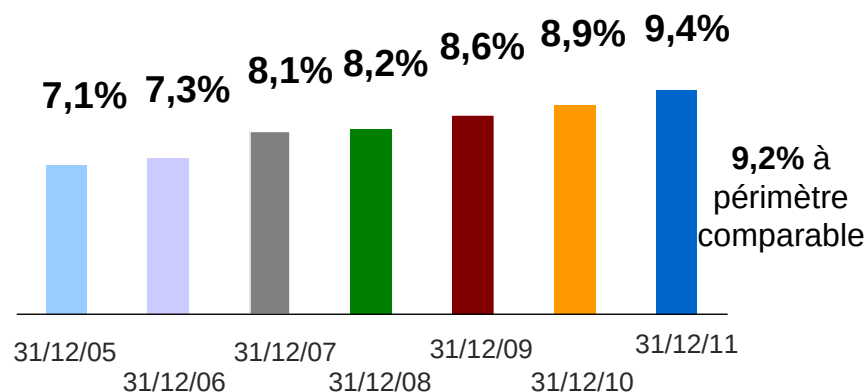


Assemblée Générale mixte 2012

Les indicateurs de gestion s'améliorent légèrement démontrant une fois encore la résistance du portefeuille

❖ Un taux de recouvrement* qui reste à un niveau élevé : 98,3% (98,0% au 31/12/10)

❖ Un taux d'effort** qui reste mesuré pour nos commerçants



La hausse sur l'année est principalement due aux nouveaux baux intégrés au périmètre dont le taux d'effort moyen est 10,7%.

❖ Le taux de vacance courante s'améliore légèrement à 2,0% (2,1% au 31/12/10)

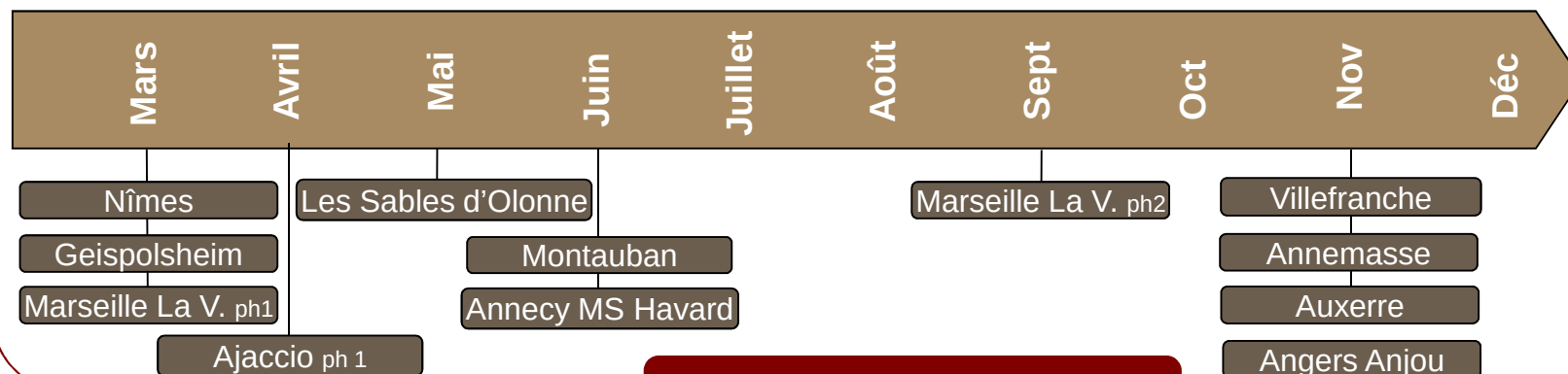
❖ Stabilité de la vacance stratégique : 0,6% (0,5% au 31/12/10)

❖ 13 liquidations sur l'année sur un portefeuille de 2 649 baux

❖ Le nombre de locataires en liquidation reste marginal : 19 (identique au 31/12/2010)

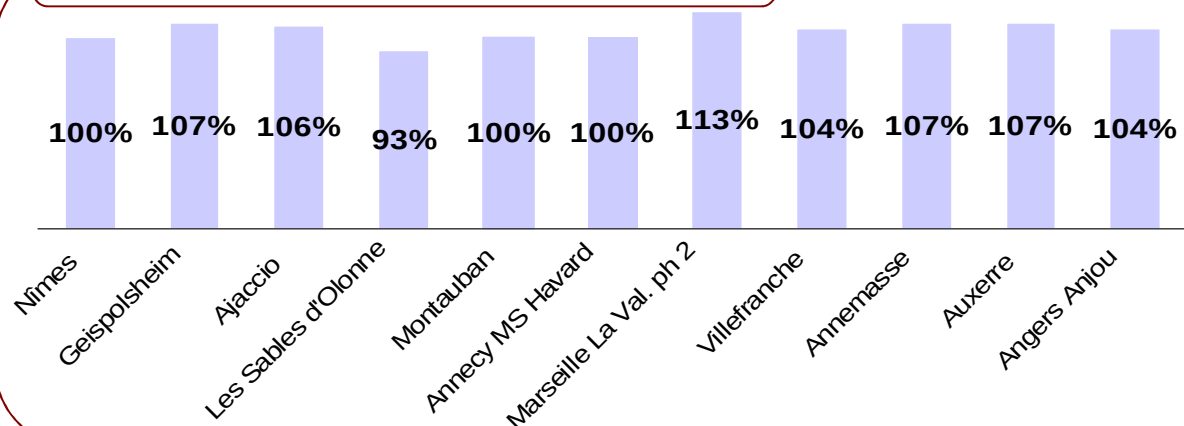
« L'Esprit Voisin » enrichit l'année 2011 avec 11 belles livraisons...

11 Livraisons 2011



+ 8 rénovations

Commercialisation des projets*



112 900 m² traités

31 200 m² créés

(146 nvelles boutiques)

2 200 m² restructurés

79 500 m² rénovés

(*) En valeur locative, par comparaison aux loyers potentiels estimés à l'origine du projet par le cabinet RCG – Baux et bons pour accord signés

Ajaccio : une extension venant renforcer un site leader en Corse

Date de l'ouverture : 27 avril 2011

Agrandissement de 1 470 m²
14 nouvelles boutiques ouvertes,
rénovation de la galerie existante
Le centre compte désormais **47 boutiques**
et 1 MS

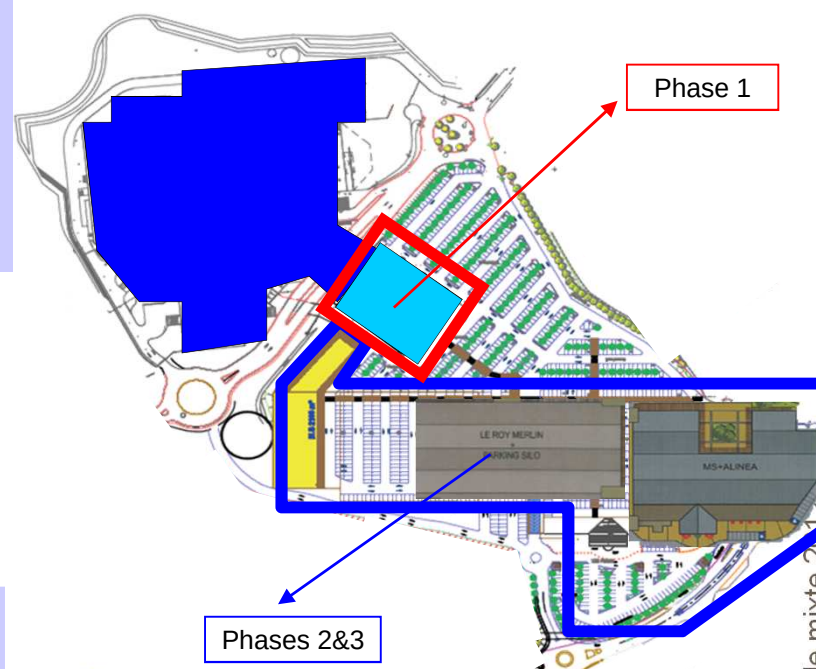
- ❖ Investissement global* : 12,2 Meuros (1)
- ❖ Loyers annuels bruts : 1,0 Meuros suppl. (1)
- ❖ Yield extension : 7,9 %

(1) Dont quote part Mercialys = 60%

Installation de Célio, IKKS, Léonidas,
Agatha, Promod, Grand Optical, Mexx,
Julien d'Orcel ...

Loyer moyen boutiques : **569 euros/m²**

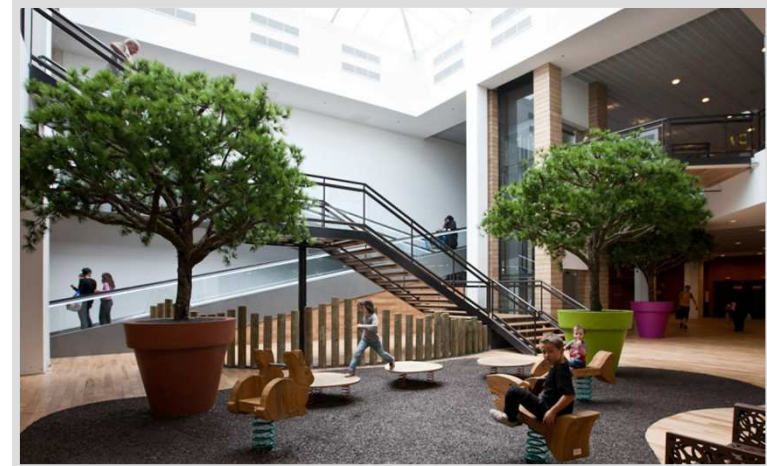
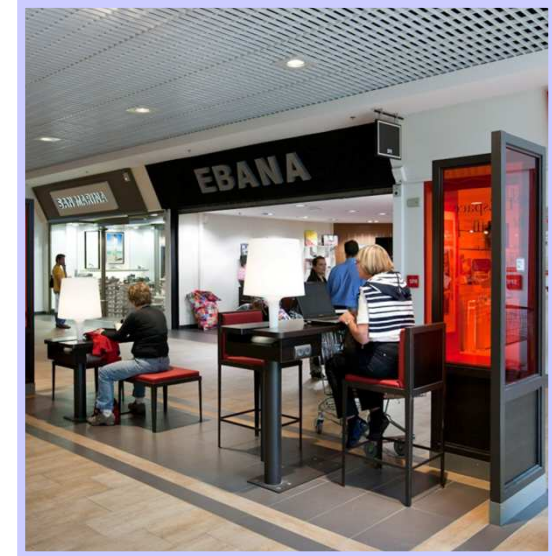
Taux de commercialisation** : **106%**



Site en indivision détenu à 60%
par Mercialys et à 40% par son
partenaire corse Corin.

Assemblée Générale mixte 2011

Ajaccio : une extension venant renforcer un site leader en Corse



Assemblée Générale mixte 2012

Geispolsheim : une extension développée sur un site Leclerc en partenariat avec les Coop d'Alsace

Date de l'ouverture : 11 mars 2011

Agrandissement de 2 700 m²
19 nouvelles boutiques ouvertes,
rénovation de l'existant et extension de la
galerie marchande
Le centre compte désormais **33 boutiques**
et 2 MS + 1 cafétéria

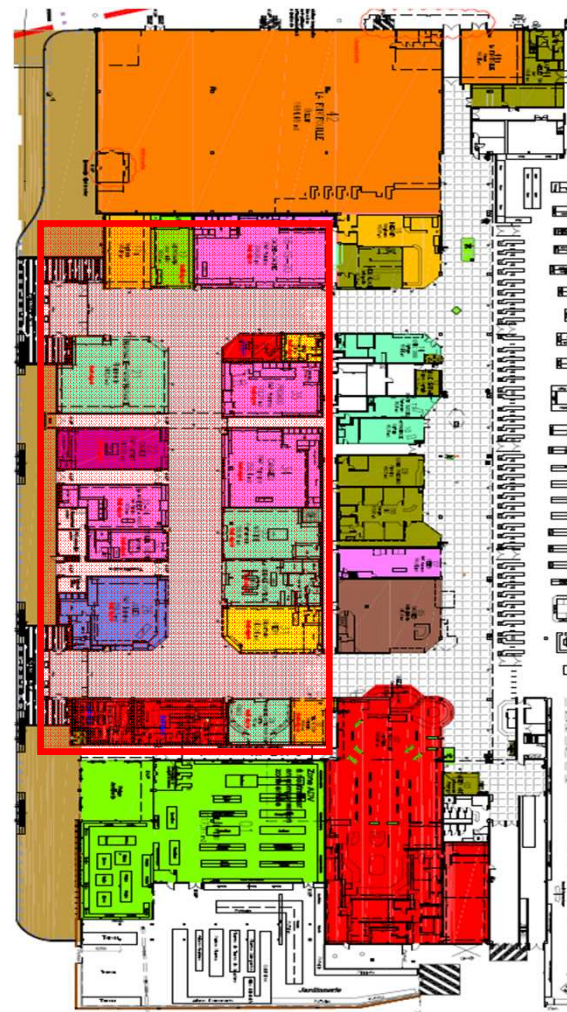
- ❖ Investissement* : 9,6 Meuros ⁽¹⁾
- ❖ Loyers annuels bruts : 1,2 Meuros ⁽¹⁾ suppl.
- ❖ Yield extension : 12,7 %

(1) Dont quote part Mercialys = 50%

Installation de Okaidi, la Générale d'Optique,
Nocibé, Camaieu, Jules, Cache Cache,
La mode est à vous...

Loyer moyen boutiques : **450 euros/m²**

Taux de commercialisation** : **107%**



Assemblée Générale mixte 2012

Geispolsheim : une extension développée sur un site Leclerc en partenariat avec les Coop d'Alsace



Marseille La Valentine : un projet d'envergure de transformation de surfaces hypermarché et galerie en nouvelles boutiques

**Agrandissement de 6 240 m² et
restructuration de 1 890 m²**

**20 nouvelles boutiques ouvertes + 2
MS**, rénovation de l'existant,
restructuration de surface hypermarché en
boutiques et MS

**Le centre compte désormais 61 boutiques
+ 2 MS et 1 cafétéria**

- ❖ Investissement* : 33,3 Meuros
- ❖ Loyers annuels bruts : 2,4 Meuros suppl.
- ❖ Yield extension : 7,3 %

Installation de H&M, l'Olympique de Marseille,
Sport 2001, La mode est à vous, Armand
Thiery femme, Foot Locker

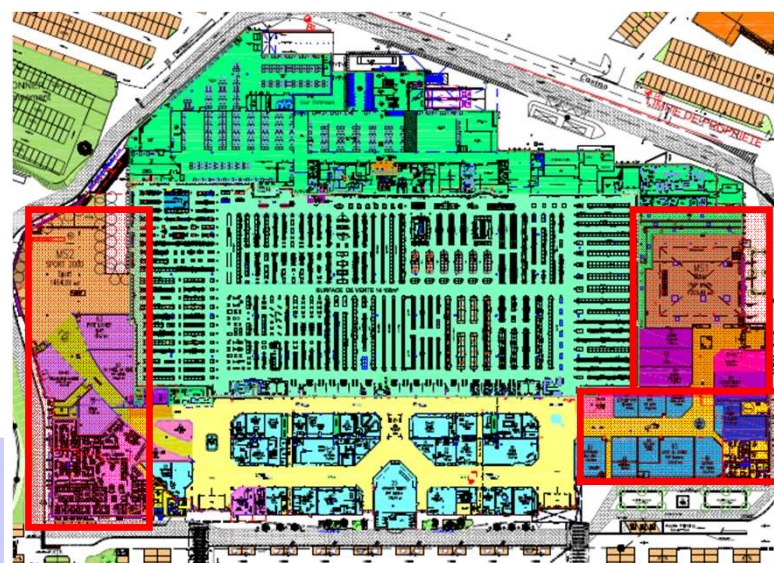
Loyer moyen boutiques : **589 euros/m²**

Taux de commercialisation** : **113%**

Date des ouvertures successives :

Phase 1 le 30 mars 2011

Phase 2 prévue le 24 août 2011



Assemblée Générale

Marseille La Valentine : un projet d'envergure de transformation de surfaces hyper et galerie en nouvelles boutiques



Annemasse : de 500 000 visiteurs en nov/déc. 2010 à 700 000 sur les deux derniers mois de 2011

Agrandissement de 4 300 m²

17 nouvelles boutiques ouvertes + 1MS (Fnac), rénovation de la galerie existante

Le centre compte désormais **32 boutiques** et 4 MS dont la Fnac qui intègre pour la première fois le portefeuille de Mercialys.

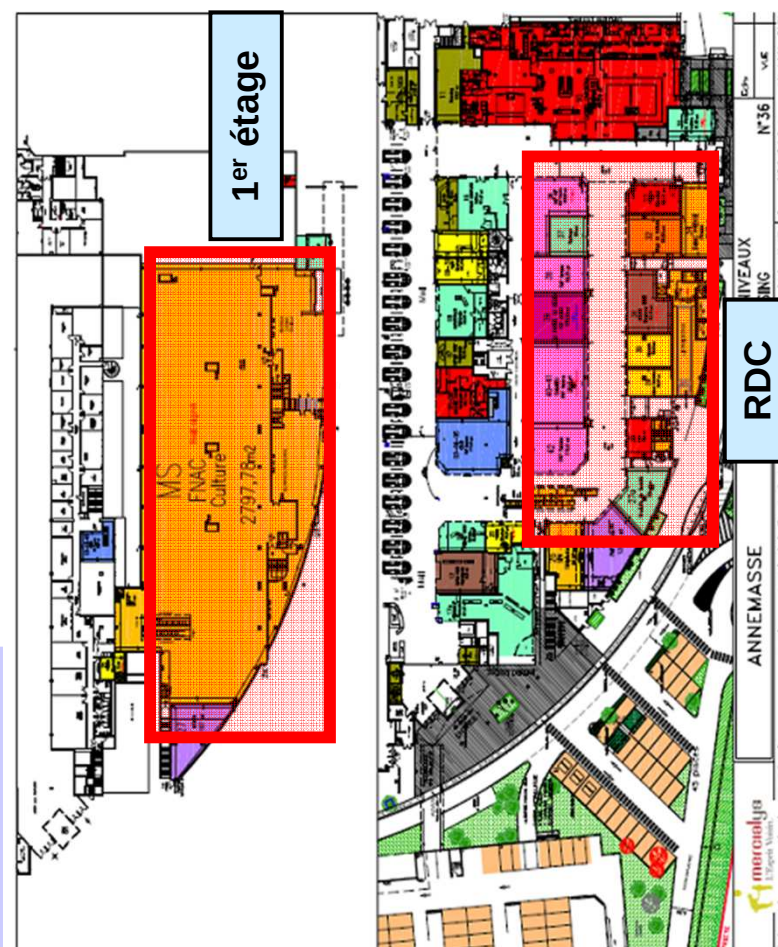
- ❖ Investissement global* : 17,4 Meuros
- ❖ Loyers annuels bruts : 1,2 Meuros suppl.
- ❖ Yield extension : 6,8 %

Installation de la Fnac, Camaïeu, SFR, Bonobo, Patrice Bréal, Naf Naf, Atol, Sun Valley, De Neuville ...

Loyer moyen boutiques : **618 euros/m²**

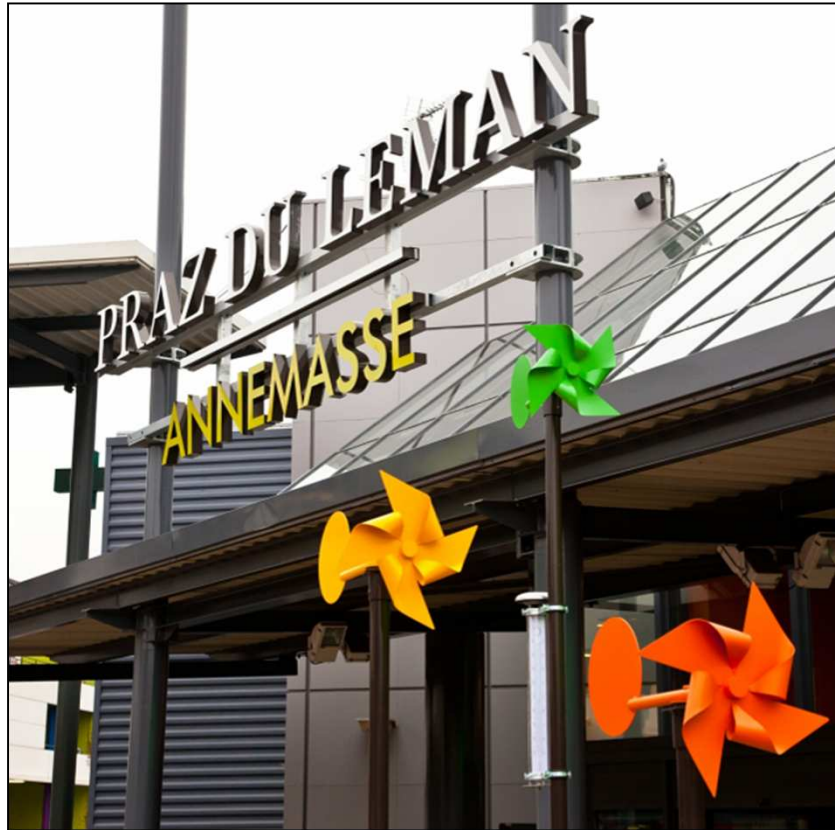
Taux de commercialisation** : **107%**

Date de l'ouverture : 16 novembre 2011



Assemblée Générale mixte 2012

Au cœur d'une zone commerciale leader et aux portes de Genève



Auxerre : un doublement du nombre de boutiques

Date de l'ouverture : 23 novembre 2011

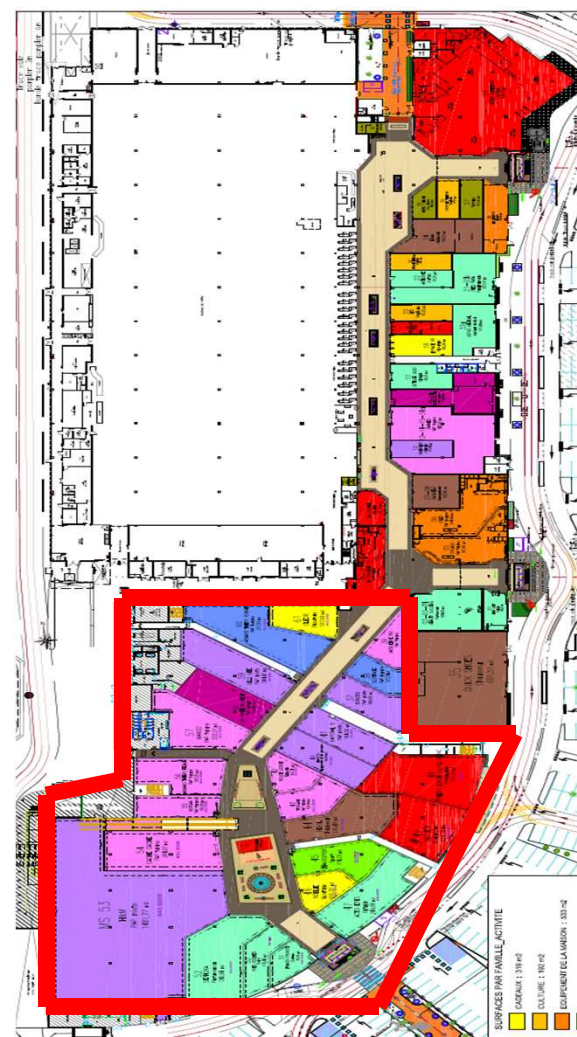
Agrandissement de 6 000 m²
21 nouvelles boutiques ouvertes + 1MS
(H&M), rénovation de la galerie existante
Le centre compte désormais 44 boutiques
et 3 MS

- ❖ Investissement global* : 23,8 Meuros
- ❖ Loyers annuels bruts : 1,5 Meuros suppl.
- ❖ Yield extension : 6,5 %

Installation de Sephora, H&M, Mango,
Kaporal, Actu Eyes, Morgan, Du Pareil au
Même...

Loyer moyen boutiques : **431 euros/m²**

Taux de commercialisation** : **107%**



Assemblée Générale mixte 2012

Auxerre : un site leader dans une zone commerciale régionale dominante



Villefranche : la métamorphose d'une galerie marchande en centre commercial

Agrandissement de 2 500 m²
19 nouvelles boutiques ouvertes,
rénovation de la galerie existante
Le centre compte désormais **35 boutiques**
et 2 MS

- ❖ Investissement global* : 15,8 Meuros
- ❖ Loyers annuels bruts : 1,1 Meuros suppl.
- ❖ Yield extension : 6,7 %

Installation de Morgan, San Marina, Orange,
Armand Thiery Homme et Femme,
Nocibé, Micromania, Devred...

Loyer moyen boutiques : **458 euros/m²**

Taux de commercialisation** : **104%**

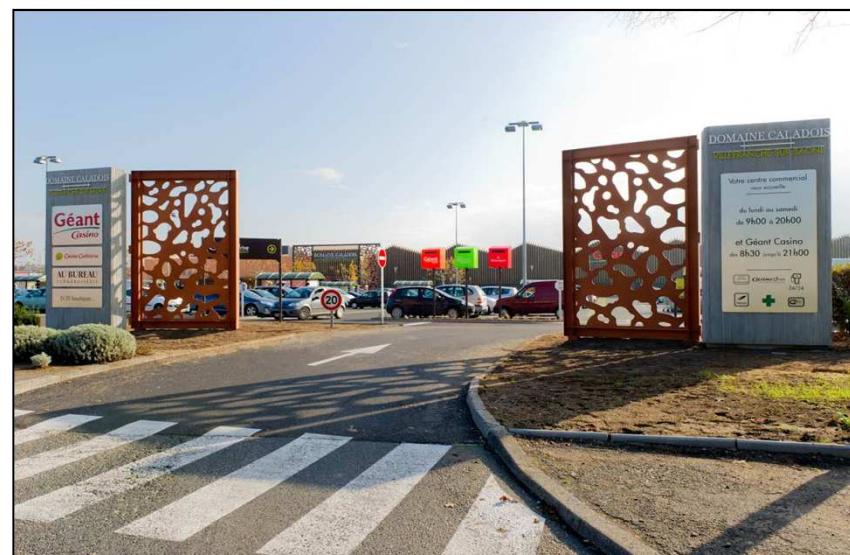
Date de l'ouverture : 9 novembre 2011



(*) Nets des droits d'entrée perçus

(**) En valeur locative, par comparaison aux loyers potentiels estimés à l'origine du projet

Villefranche : un leader sur une niche géographique



Assemblée Générale mixte 2012

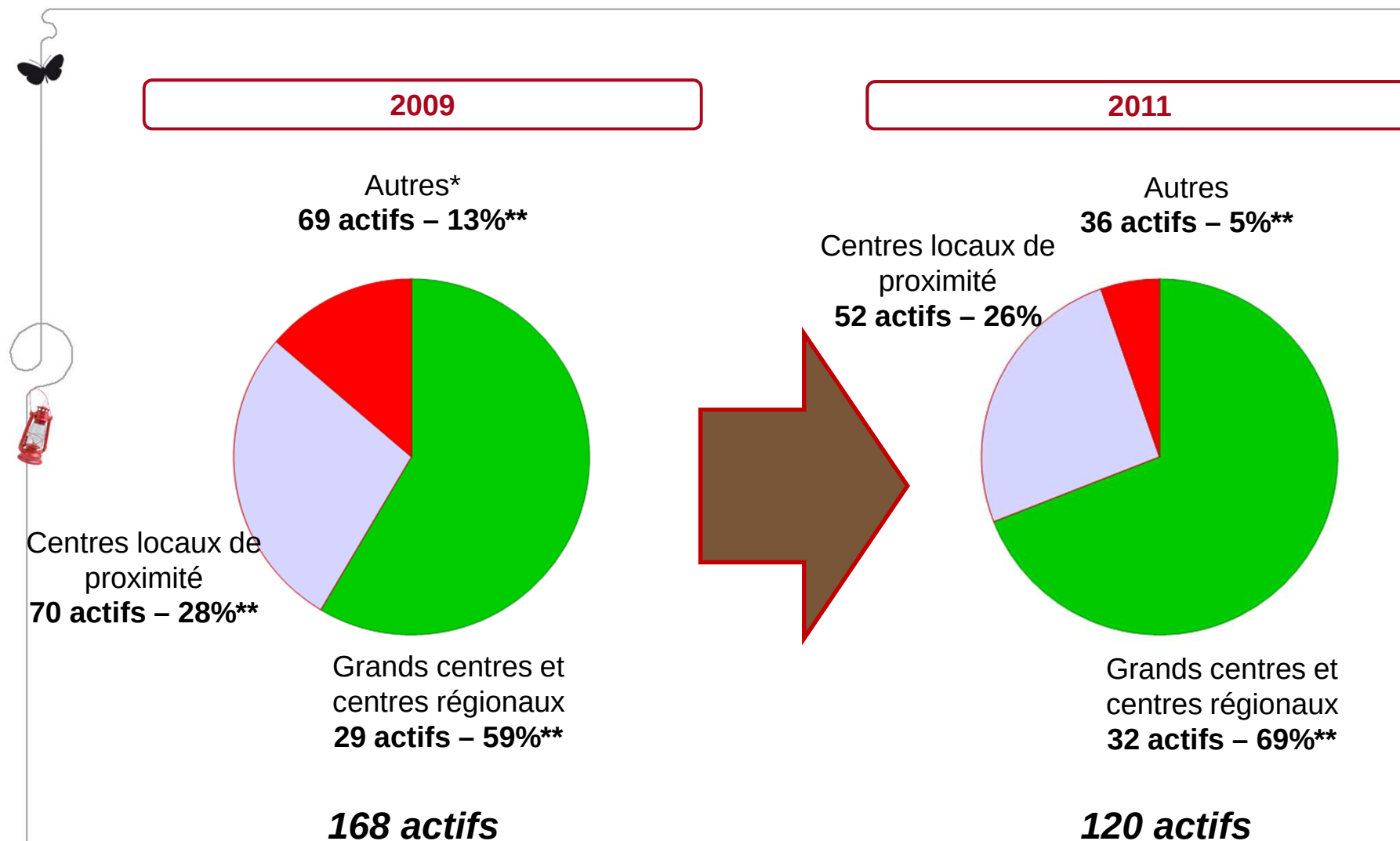
Mercialys poursuit en 2011 la mise en œuvre d'un plan maîtrisé de rotation d'actifs...



	<u>2010</u>	<u>2011</u>
Cessions	122 Meuros pour 45 actifs	120 Meuros pour 16 actifs
En pourcentage du portefeuille	5%	5%
Type d'actifs cédés	Actifs de petite taille	Galeries de services et actifs isolés
Plus-value de cession	31,1 Meuros	30,6 Meuros
Taux de rendement initial acquéreur*	6,5%	6,36%

Les 61 actifs cédés sont des actifs matures constitués essentiellement de galeries de services et d'actifs isolés

...qui participe au recentrage fort du portefeuille

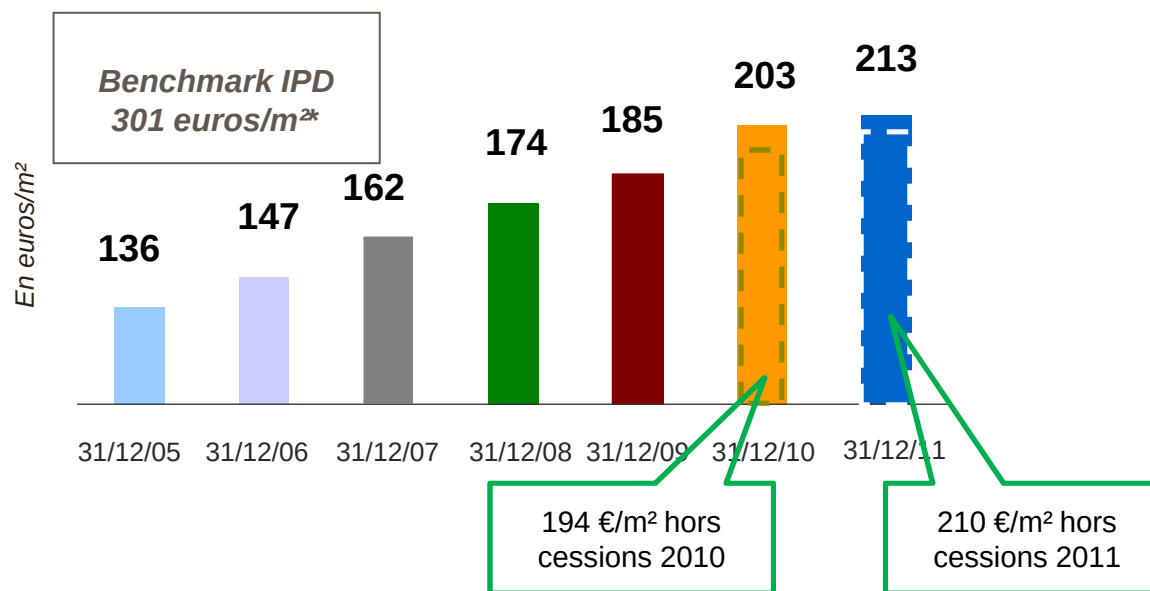


(*) Grandes surfaces alimentaires (GSA), grandes surfaces spécialisées (GSS), cafétérias indépendantes, actifs en développement et autres actifs

(**) Pourcentage calculé sur la valeur vénale des actifs droits inclus

Les loyers moyens du portefeuille restent inférieurs au benchmark : des marges de manœuvre préservées

❖ Une valeur locative brute moyenne de **213 euros/m²** inférieure au benchmark

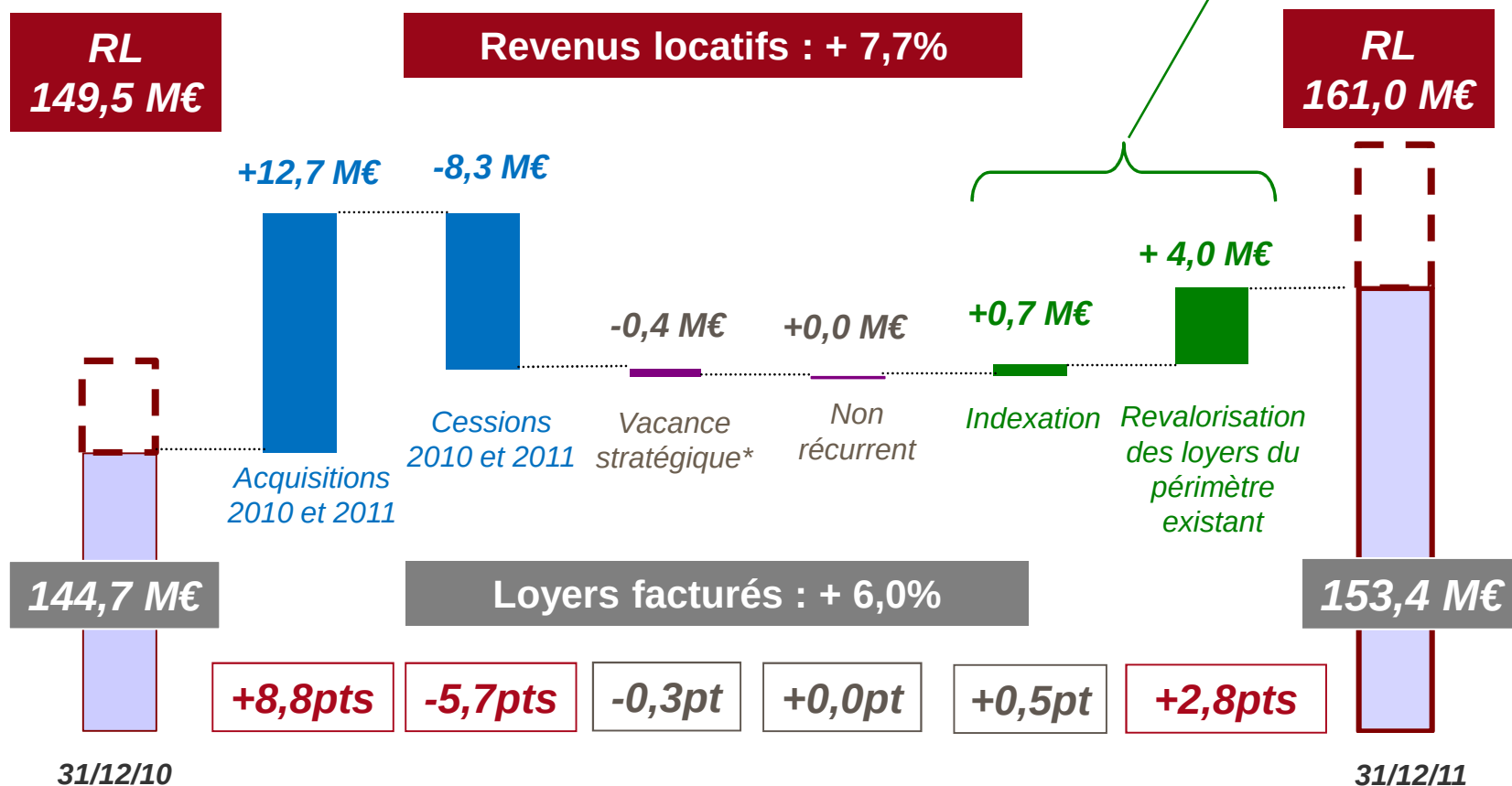


Variation sur 12 mois : **+10 euros par m²**

- Hausse des loyers à périmètre constant **+4 euros/m²**
- Moyenne des actifs cédés **170 euros/m²**
- Moyenne des commercialisations Esprit Voisin : **308 euros/m²** pour les boutiques

Dans ce contexte, Mercialys enregistre une croissance des revenus locatifs solide

- ❖ La croissance organique reste soutenue
- ❖ Les acquisitions réalisées en 2010 et 2011 dopent la croissance de l'année

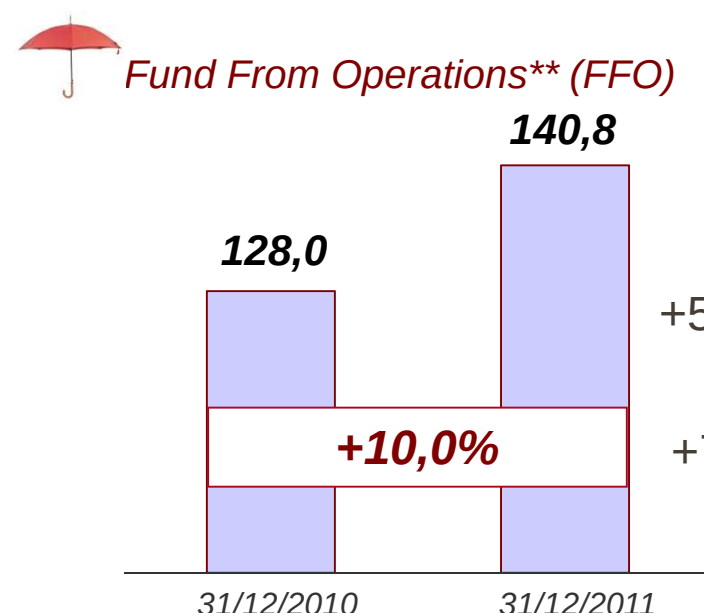
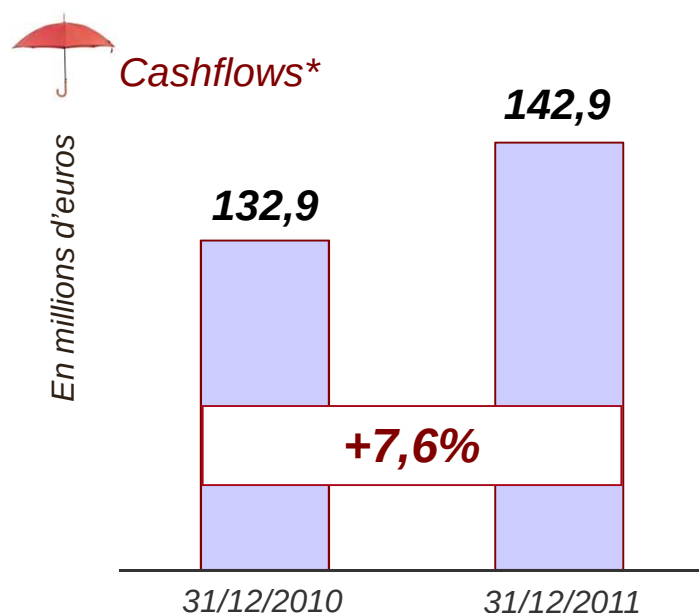


(*) Liée au programme « Esprit Voisin » – Lots laissés vides pour faciliter les restructurations futures

(**) Croissance organique des loyers facturés incluant la vacance courante, les loyers variables et l'indexation, hors impact des droits d'entrée récurrents

Les cashflows et les FFO** sont en forte hausse...

- ❖ Une croissance nettement supérieure à l'objectif fixé par le management



Objectif
+5% en février 2011
révisé à
+7% en juillet 2011

Euros par
action***

1,45

1,56

+7,5%

1,39

1,53

+10,0%

(*) Capacité d'autofinancement

(**) Résultat net part du Groupe hors amortissements et plus-values de cession

(***) Rapporté au nombre d'actions moyen totalement dilué sur la période

...sous l'effet de dégagement de marges de productivité et du développement de la gestion pour compte de tiers

	2011	2010	Var.
Loyers nets	151,7	140,3	+8,1%
Charges d'exploitation	-16,7	-15,5	+7,8%
Divers autres pdts et charges	6,3	3,1	+103%
Résultat opération. avt amort. et PV nette	141,3	127,9	+10,4%
Résultat financier	+0,8	0,1	
IS et intérêts mino.	-1,3	-0,0	
Résultat des opérations (FFO)*	140,8	128,0	+10,0%
Amortissements	-23,9	-25,4	
Plus-values nettes	30,6	31,1	
Intérêts minoritaires	-0,0	-0,2	
Résultat net, part du Groupe	147,4	133,5	+10,4%

Des loyers bruts en forte hausse
Un taux de transformation brut/net qui s'améliore

Des charges de structure maîtrisées pour accompagner le développement

Le développement de nouvelles activités profitables

La valeur du portefeuille croît sous l'effet de la croissance organique

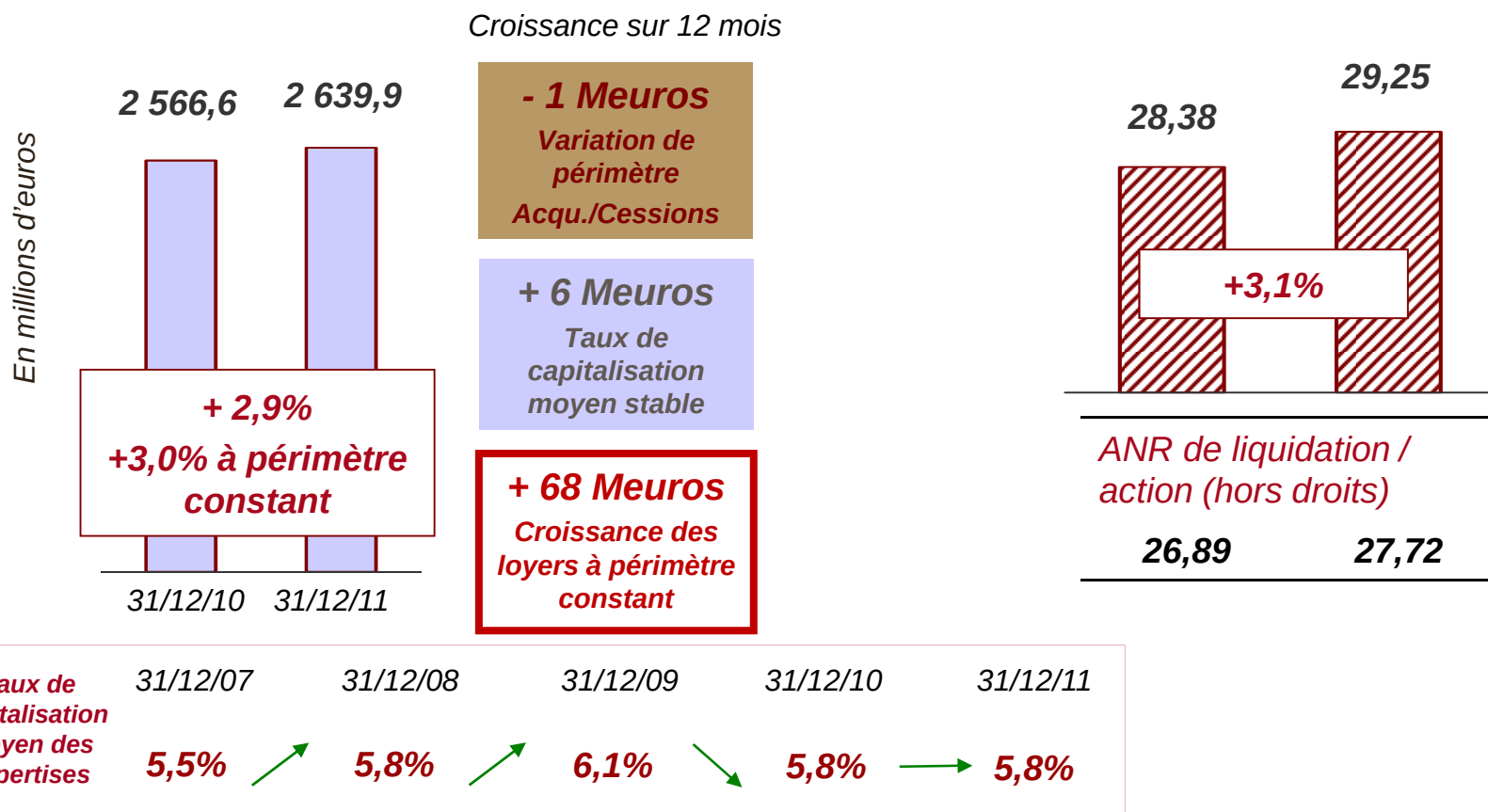
❖ des taux de capitalisation moyens des expertises qui restent stables



Valeur d'expertise du portefeuille,
droits inclus*



ANR par action
droits inclus (euros)





2012 : Cap sur « *la Foncière Commercante* »
Nouvelle vision / Nouvelle stratégie

Notre vision : dépasser le statut de bailleur en devenant « commerçant » multicanal hyperlocal...

1

...en accroissant notre différenciation grâce à L'Esprit Voisin

B to B et B to B to C

L'Esprit Voisin expliqué aux clients :

De l'expérience vécue...

Déployé sur 37 sites, L'Esprit Voisin est **perçu** par les clients qui vivent au quotidien l'expérience de L'Esprit Voisin.



...à l'affichage d'une philosophie

Aujourd'hui, nous souhaitons **partager** L'Esprit Voisin avec les clients :

- Notre vision, différente, de faire notre métier
- Nos valeurs : la proximité, l'engagement, la convivialité, la générosité et l'ouverture



Un texte de référence, affiché dans les centres commerciaux, au ton engagé, affirmatif, une philosophie
Une trentaine de prises de paroles, illustrant chacune un élément emblématique de L'Esprit Voisin,

L'Esprit Voisin se prolonge sur le web :



L'Esprit Voisin devient 2.0 et permet aux centres d'être des acteurs majeurs du web local en créant :

- Un community management local
- Un parcours client global et cross canal
- Une présence sur les réseaux sociaux

Commerçant parmi les commerçants ...

2

en agissant sur la demande

Se positionner en tant qu'agence de marketing hyperlocal multicanal

- Accroître notre connaissance fine des clients de chaque centre
- Définir et exploiter au mieux les réseaux de communication locaux.



Proposer un bouquet de services innovants aux centres commerciaux et aux enseignes ...

- Des outils de fidélisation performants : carte de fidélité S'Miles, systèmes dématérialisés
- Des canaux de diffusion de l'actualité commerciale des enseignes complémentaires et efficaces : sites internet, web mobile, pages facebook...
- Mise en place d'une gestion de la relation client hyperlocale (CRM - communication ciblée de qualité)
- Des outils de conquête de nouveaux clients



... autour du directeur de centre.

- Commerçant parmi les commerçants, il connaît parfaitement le marché microlocal.
- Véritable expert marketing, il se consacre exclusivement à l'animation et la communication du centre en s'appuyant sur le property manager Sudeco.
- Fort de cette connaissance du terrain, il agit en tant que community manager hyperlocal
- Il propose en permanence aux commerçants individuellement ou collectivement des solutions innovantes.



Assemblée Générale mixte 2012

... jusqu'à des initiatives partenariales en retail

3

En élargissant l'offre

Objectif : Répondre aux attentes non satisfaites des consommateurs.



Un contexte commercial mouvant :

- 53% des français achètent en ligne au moins une fois par mois soit 6% de leurs besoins. L'e-commerce représente ainsi 3.04% du commerce total*.
- 12% des acheteurs en ligne ont déjà acheté à partir de leur téléphone mobile soit plus de 3 millions de Français**.

Le **web et le e-commerce** ont durablement modifié les habitudes de consommation.



Les différents champs d'interventions :

- **e-commerce** (web to store, drive, points retraits, ...)
- **faciliter la vie** (services aux familles, démarches administratives, services de santé, vie quotidienne, ...)
- **nouveaux marchés** (specialty leasing, nouvelle restauration / snacking, ...)



Les différents modes de réalisation :

En cas d'absence d'acteurs existants de qualité, développer **une démarche innovante et originale** :

- Nouer des **partenariats** et mixer des compétences



- Devenir **retailer par exception** (initiative entrepreneuriale)

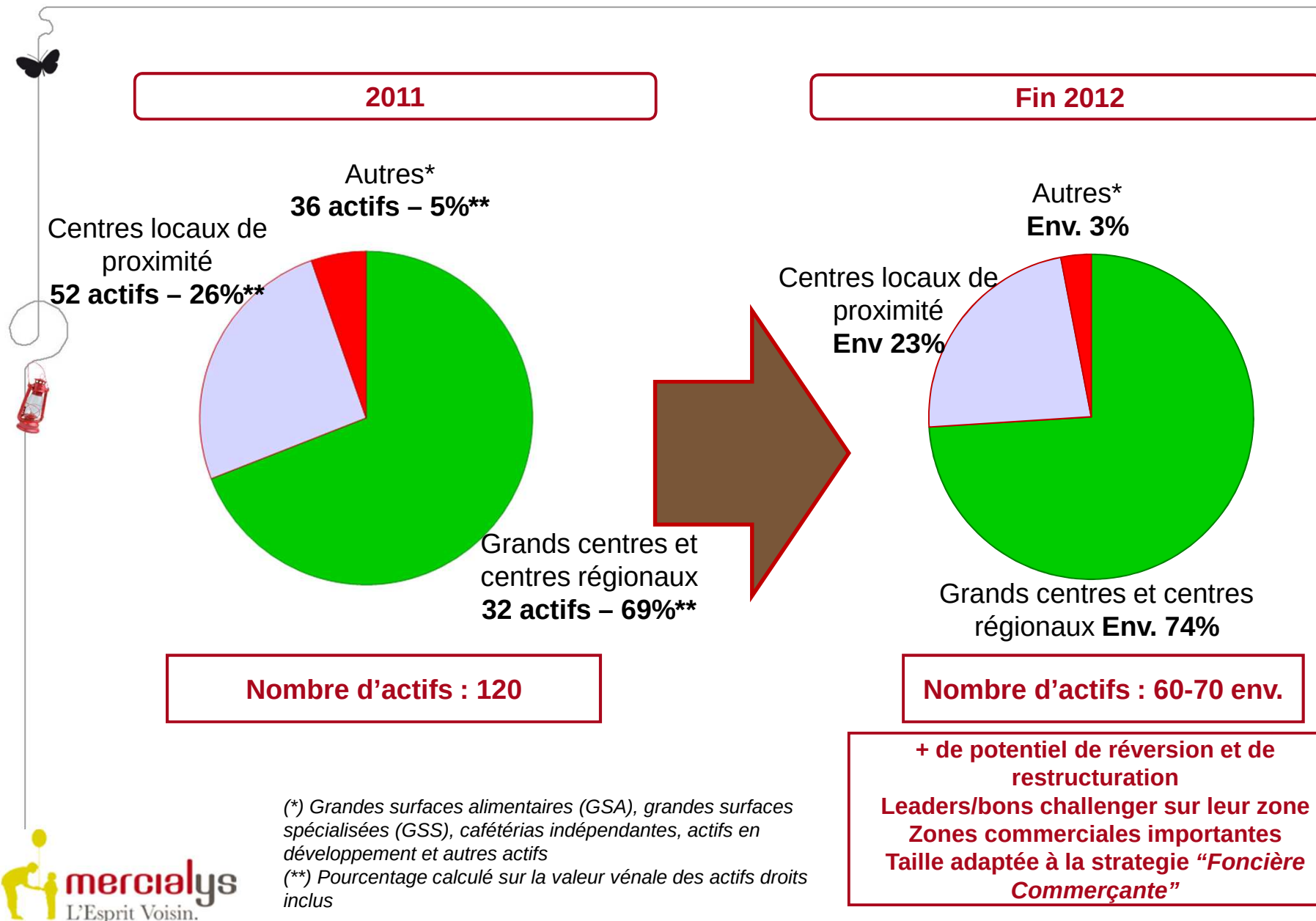


Un modèle impliquant de céder les actifs inadaptés aux nouveaux axes stratégiques

Réduire de moitié environ le nombre d'actifs à gérer pour permettre de développer la stratégie de « *Foncière Commercante* » sur un nombre d'actifs réduit présentant une masse critique et un profil adapté au nouveau concept

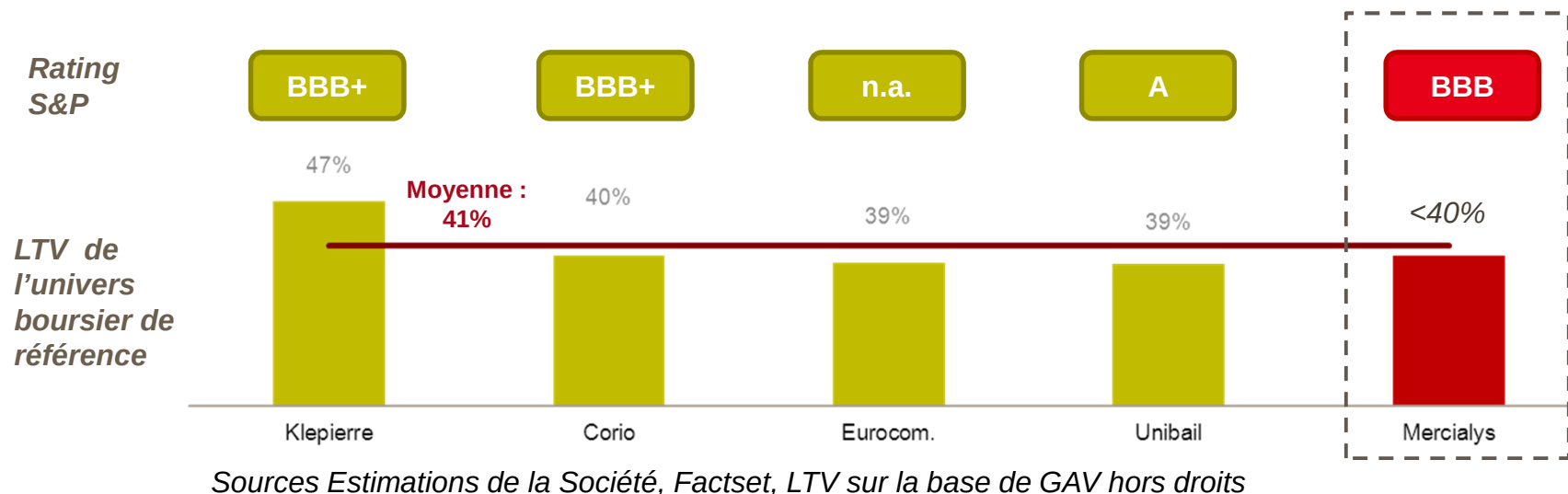
Horizon	2010-11	2012
Nombre de sites cédés	61	50 à 60 actifs cédés
Catégories d'actifs	Actifs inadaptés à la nouvelle stratégie	
Montant de cessions	242 M€	Objectif de 500 M€*

Une stratégie « asset intensive » et « marketing intensive » focalisée sur 60 à 70 actifs ciblés



Le niveau de levier financier a été normalisé en ligne avec le secteur, conservateur au vu du profil de la société

- ❖ Un ratio Loan to Value (LTV) cible inférieur à 40%, en ligne avec la médiane du secteur
 - ◆ Niveau d'endettement conservateur au regard de la résilience et de la visibilité des cash-flows
 - ◆ Rating Investment Grade (S&P : BBB perspective stable)
 - ◆ Assurant un accès à une diversité de sources de financement (bancaire / obligataire)



Un financement d'ores et déjà sécurisé

Financement			
	Montant	Maturité	Coût
Dette bancaire (23 février 2012) - Remboursement à hauteur de 40% du montant des cessions 2012 ⁽¹⁾ - Remboursement du solde à terme	350 M€	3 ans	Environ 3,39% ⁽²⁾
Émission obligataire (16-mars-12) - Rating S&P : BBB - Sursouscription : 8x	650 M€	7 ans	4,125%
Financement total	1 000 M€		
Ligne de credit revolving ⁽³⁾ non-utilisée	200 M€	3 ans	Environ 3,39% ⁽²⁾⁽³⁾

- ❖ Engagement de Mercialys à couvrir au moins deux tiers de ces dettes contre le risque de fluctuation des taux

(1) 57 M€ de cessions sécurisées

(2) Euroswap 3 ans + 2,25%, sur la base d'un Euroswap 3 ans de 1,138% au 12/04/2012

(3) Coût en cas d'utilisation

Cette nouvelle stratégie reçoit le plein soutien de l'actionnaire principal Casino au bénéfice de l'ensemble des actionnaires

- ❖ Conservation de 30 à 40% du capital et adaptation de la gouvernance en conséquence
- ❖ Plein soutien de la nouvelle stratégie proposée
- ❖ Convention de partenariat :
 - ◆ *Modalités pratiques de ce partenariat définies dans une nouvelle convention, soumise à la décision, une fois le changement de contrôle effectif, de la nouvelle gouvernance de Mercialys*
 - ◆ *Principe fondamental de la Convention de partenariat, selon lequel Casino développe et mène un pipeline de projets que Mercialys acquiert pour nourrir sa croissance préservé à des conditions financières inchangées*
 - ◆ *Terme de cette nouvelle convention : serait étendu jusqu'à fin 2015*
- ❖ Les Conventions de prestation de services existantes seraient maintenues modulo les adaptations nécessaires en vertu de la nouvelle situation actionnariale

Les prochaines étapes-clés

- ❖ Paiement du solde du dividende ordinaire au titre de l'exercice 2011 et distribution exceptionnelle de 1,0 milliard d'euros : 20 avril 2012 (détachement du coupon le 17 avril 2012)
- ❖ Cession d'une partie de la participation de Casino : courant 2012
- ❖ Mise en place de la nouvelle Gouvernance et Nouvelle Convention de partenariat : courant 2012



Perspectives

2012 - une année charnière : des évolutions stratégiques majeures, Mercialys entre dans l'âge adulte



Les années Alcudia

- Une croissance soutenue reposant sur **l'organique et l'externe**
- Le lancement du processus de **métamorphose des actifs**
- Une **marque de fabrique**, un positionnement et une **différenciation forte**

Normalisation
de la structure
financière

Evolution de la
structure
actionnariale



Cap sur « **la Foncière Commercante** »

Une **stratégie industrielle**
qui s'appuie sur

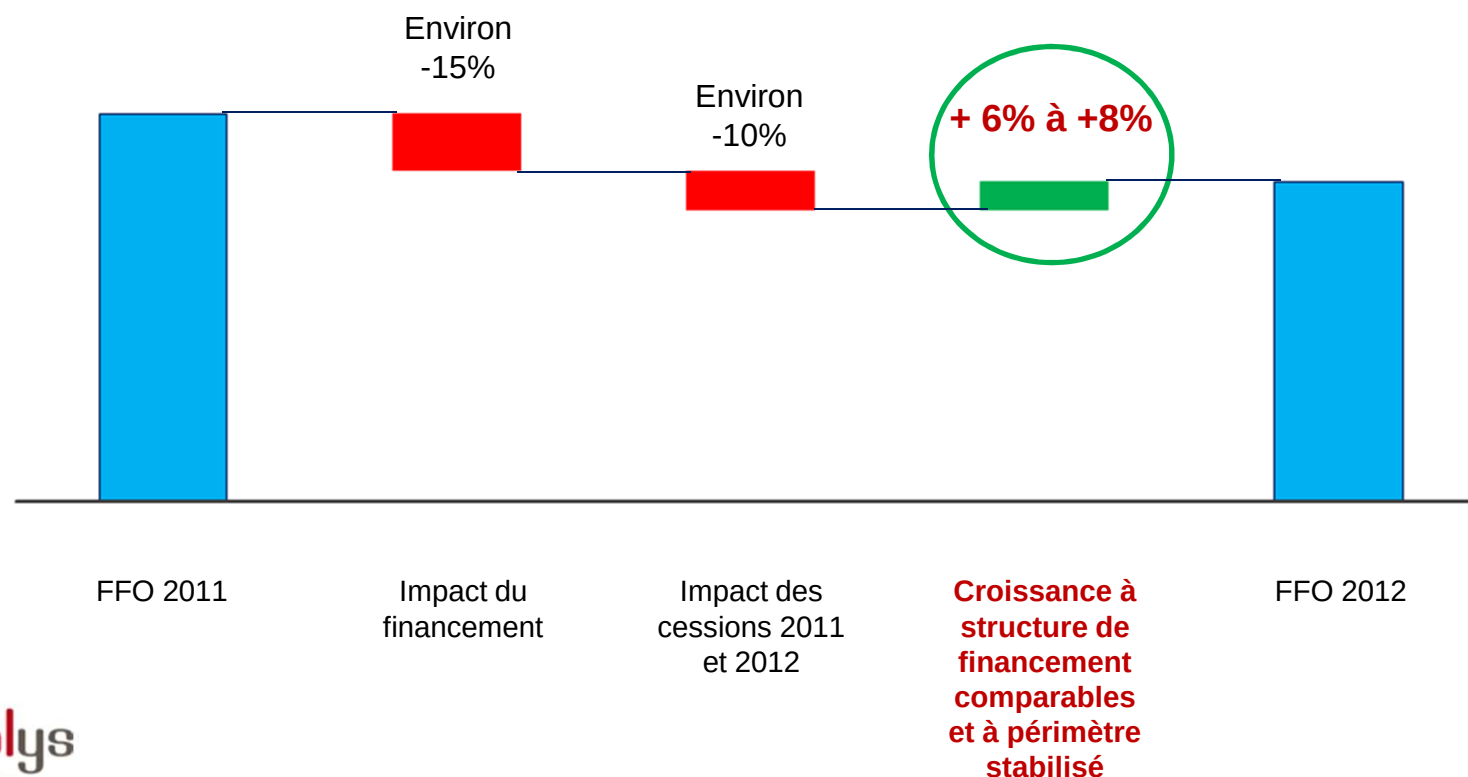
- « l'Esprit Voisin »,
- Un partenariat efficace avec Casino
- un portefeuille recentré,
- une équipe rodée,

et un **track record de croissance, de résilience et d'exécution**



Une année 2012 marquée par la dynamique visée en matière de croissance des cash-flows sur le portefeuille recentré

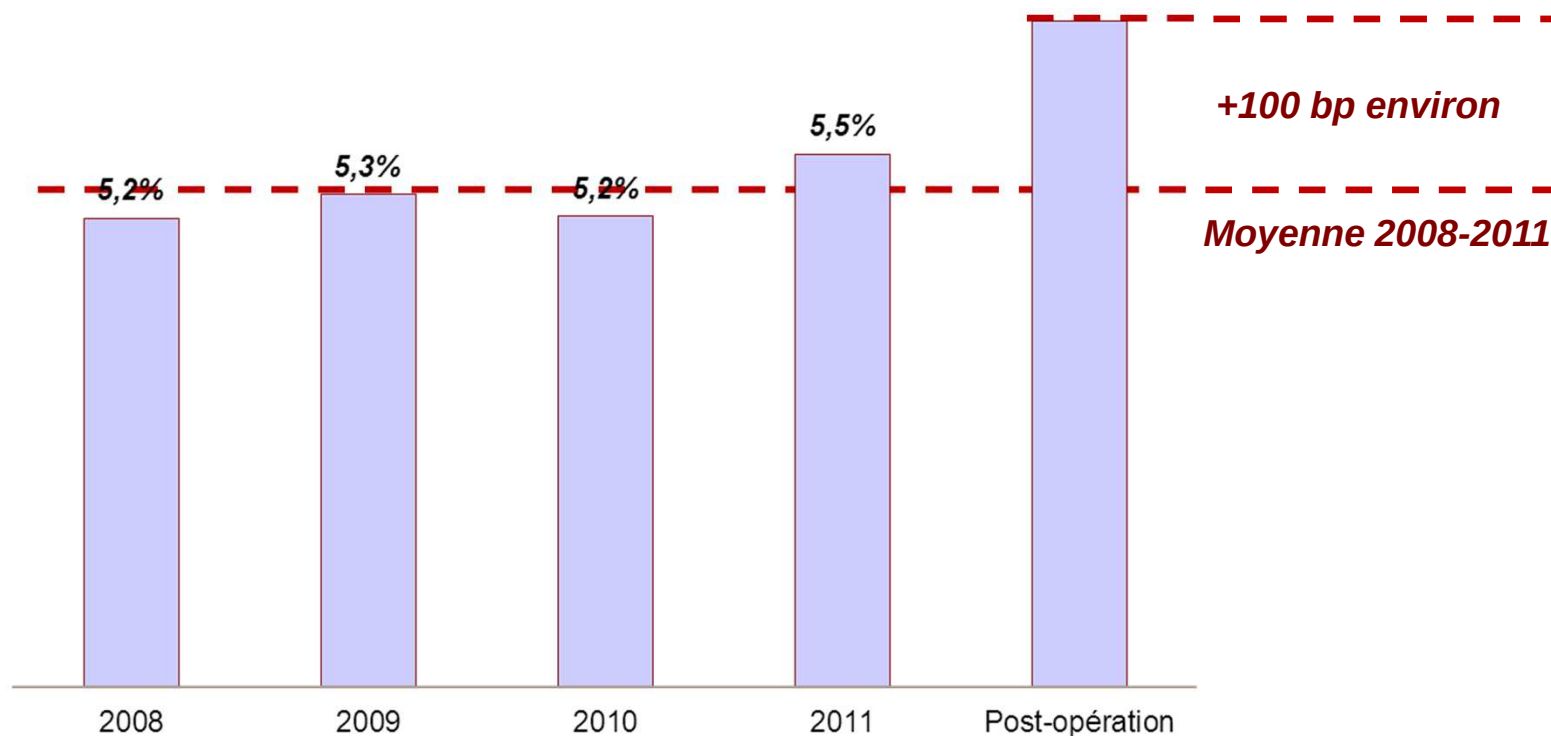
- ❖ La focalisation sur l'extraction de la croissance organique est prioritaire
- ❖ Les nombreuses livraisons « Esprit Voisin » de l'exercice amplifient la croissance
- ❖ La vision « *Foncière Commercante* » viendra renforcer la résilience et la croissance



A court et moyen terme, les actionnaires devraient bénéficier d'une amélioration significative et durable du rendement offert

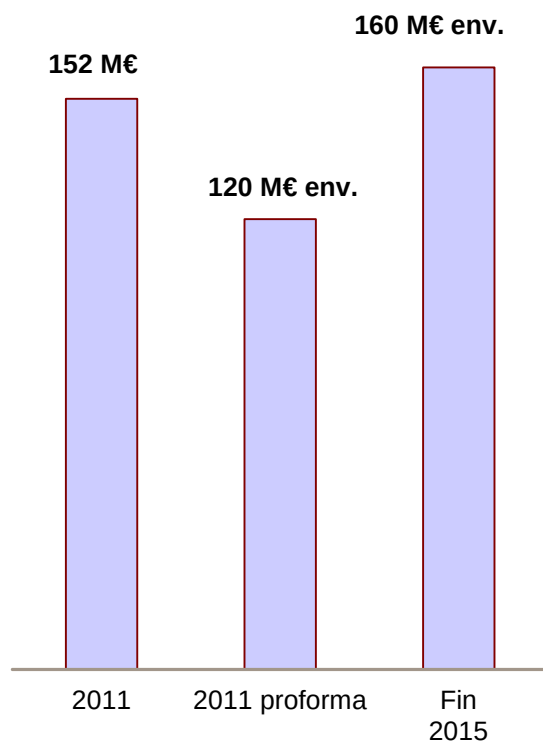


❖ Evolution visée du rendement FFO/ANR*

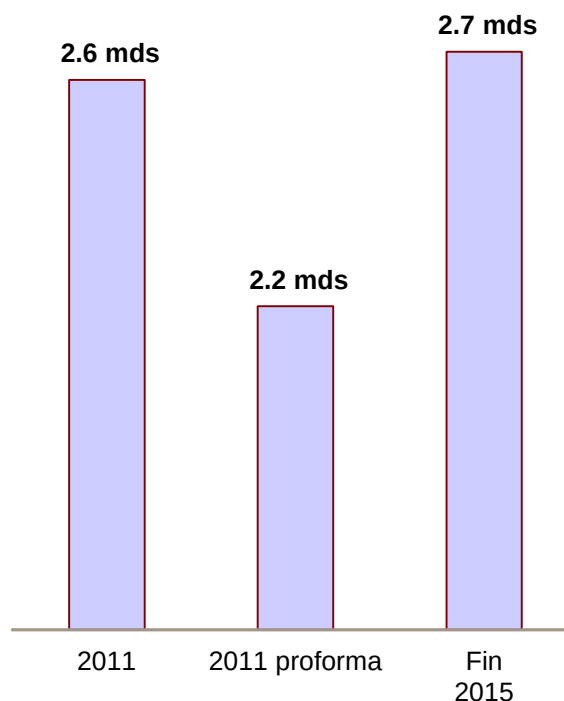


A l'horizon 2015, un objectif de reconstitution intégrale de la base annualisée de loyers et de la valeur du patrimoine

Loyers annualisés nets



Valeur du patrimoine*



Objectifs



Une valeur de patrimoine reconstituée à horizon 2015



Un ANR de 1,7Md€ en 2015 après le remboursement de la totalité des apports



Une nouvelle stratégie avec des perspectives de croissance renforcée et durable

Assemblée Générale mixte 2012



Rapports des commissaires aux comptes



Questions de l'Assemblée



Vote des résolutions

Assemblée générale mixte du 13 avril 2012
Comptes au 31 décembre 2011

Résolution n°1

⇒ Approbation des comptes sociaux de l'exercice clos le 31 décembre 2011 qui font ressortir un bénéfice de 141 929 milliers d'euros.

Résolution n°2

- ⇒ Approbation des comptes consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 2011 qui font ressortir un résultat net de l'ensemble consolidé, part du groupe, de 147 382 milliers d'euros.

Résolution n°3

⇒ Affectation du résultat de l'exercice : il vous est proposé d'affecter le résultat de la façon suivante :

Bénéfice de l'exercice : 141 928 728,07 euros

Dotation de la « Réserve légale » : 2 203,80 euros

Report à nouveau précédent : 27 190 482,24 euros

= Soit un Bénéfice distribuable de : 169 117 006,51 euros

Dividende aux actionnaires : 111 362 571,52 euros

Réserves distribuables : 57 754 434,99 euros

Les actionnaires recevront un dividende de 1,21 euros par action, éligible à hauteur de 0,0049 euro par action à l'abattement de 40 % prévu par le Code général des Impôts. Ce dividende a été mis en paiement le 29 septembre 2011 pour 0,54 euro et le solde de 0,67 euro par action le sera le 20 avril 2012.

Résolution n°4

⇒ Cette résolution a pour objet de soumettre à votre approbation la distribution d'une somme de 10,87 euros par action, soit une somme totale de 1 000 288 118,62 euros sur la base des 92 022 826 actions composant le capital social au 31 décembre 2011.

Cette somme sera prélevée en priorité sur le poste « Réserves distribuables » ainsi ramené de 57 754 434,99 euros à 0,00 euro puis pour le solde de 942 533 683,63 euros sur le poste « primes d'apport » ainsi ramené de 1 161 368 060,56 euros à 218 834 376,93 euros.

L'Assemblée prend acte que la distribution des sommes prélevées sur le poste primes d'apport revêt le caractère de remboursement d'apports conformément aux dispositions de l'article 112-1° du Code général des impôts.

L'Assemblée Générale décide que cette somme de 1 000 288 118,62 euros sera mise en paiement le 20 avril 2012.

Résolution n°5

- ⇒ Cette résolution a pour objet de soumettre à votre approbation le mandat de vente exclusif d'un ou plusieurs portefeuilles d'actifs immobiliers détenus par Mercialys, confié à la société IGC Services.

Résolution n°6

- ⇒ Cette résolution a pour objet de soumettre à votre approbation la convention de Services Agreement et le contrat de V.E.F.A. conclus avec l'OPCI UIR II dans le cadre de la mise en oeuvre du partenariat avec Union Investment.

Résolution n°7

⇒ Cette résolution a pour objet le renouvellement du mandat d'administrateur de Monsieur **Jacques Ehrmann**.

Résolution n°8

⇒ Cette résolution a pour objet le renouvellement du mandat d'administrateur de Monsieur **Eric sasson**.

Résolution n°9

⇒ Cette résolution a pour objet le renouvellement du mandat d'administrateur de Monsieur **Pierre Vaquier**.

Résolution n°10

⇒ Cette résolution a pour objet le renouvellement du mandat d'administrateur de la société **La Forézienne de Participations**.

Résolution n°11

⇒ Cette résolution a pour objet d'autoriser, pour une durée de dix-huit mois, le Conseil d'administration à acheter par la Société ses propres actions dans le cadre du programme de rachat dans les conditions suivantes :

- Prix maximum d'achat : 30,00 euros par action
- Nombre maximal d'actions à acquérir : 5 % du nombre d'actions composant le capital social, soit 4 533 538 actions au 31 janvier 2012, déduction faite des 67 603 actions détenues par la Société.
- Montant maximum consacré à ces acquisitions : 136 006 140,00 euros.

Résolution n°12

- ⇒ Il vous est proposé, sous cette résolution, d'étendre l'objet social des statuts à toute activités industrielles ou commerciales dont l'exercice se rattache à, ou comprend, l'exploitation de galeries marchandes ou la location d'espaces dans des galeries commerciales.

Résolution n°13



⇒ Pouvoirs pour les formalités.



Annexes

Fiscalité du dividende exceptionnel pour les particuliers*

Distribution exceptionnelle : 1 000,3 M€ i.e. 10,87 € / action (20 avril 2012)

Prime d'apport : 942,5 M€

Environ 10,24 € / action

- ❖ 94,2% du montant total distribué
- ❖ Non-imposé en France
- ❖ Abaisse le prix de revient des titres

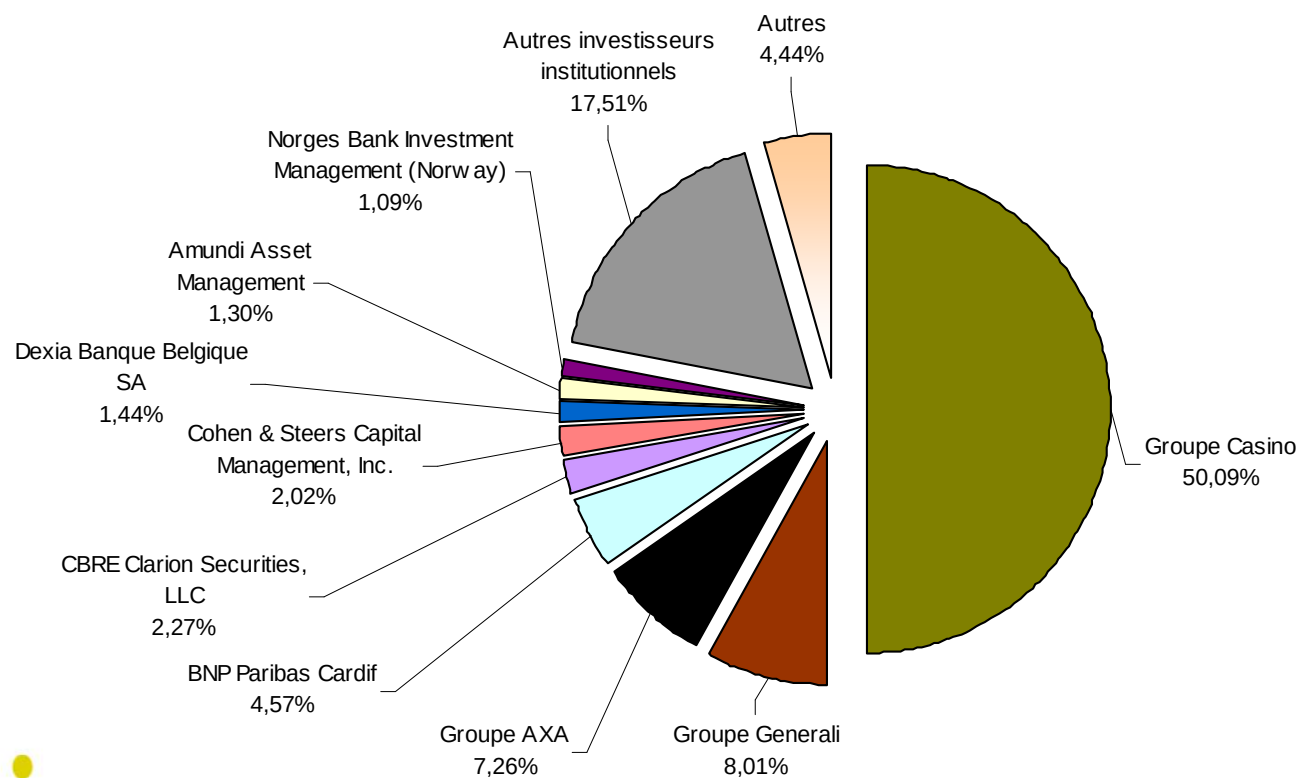
Réserves distribuables : 57,8 M€

Environ 0,63 € / action

- ❖ 5,8% du montant total distribué
- ❖ Imposition
 - ❖ Résultat non soumis à l'IS (environ 0,59 € / action) : ne permet pas de bénéficier de l'abattement de 40%
 - ❖ Résultat soumis à l'IS (environ 0,04 € / action) : régime d'imposition traditionnel du dividende permettant de bénéficier de l'abattement de 40%
- ❖ Fiscalité du dividende
 - ❖ Contribution sociale de 15,5% sur l'intégralité du dividende
 - ❖ + régime d'imposition sur le revenu selon la tranche d'imposition (post-éventuel abattement de 40% le cas échéant)
 - ❖ ou + prélèvement libératoire de 19,0% sur l'intégralité du dividende

Mercialys : structure détaillée de l'actionnariat (à fin décembre 2011)

Structure de l'actionnariat (%)



Structure simplifiée de l'actionnariat :

- ❖ Investisseurs stratégiques : 65,37%
- ❖ Investisseurs institutionnels : 30,20%
- ❖ Management : 0,17%
- ❖ Autres : 4,26%

Conseil d'Administration - Organisation et fonctionnement



❖ La Société demeure attentive à la bonne application des principes de gouvernement d'entreprise :

⇒ La société se réfère au code de gouvernement d'entreprise de l'AFEP et du MEDEF

❖ Le Conseil comprend 12 administrateurs :

⇒ 5 membres indépendants selon les critères de code de gouvernement d'entreprise de l'AFEP et du MEDEF pour les sociétés contrôlées,

⇒ 7 représentants de l'actionnaire majoritaire.

Conseil d'Administration - Organisation et fonctionnement



Conseil d'administration

- ❖ Conseil d'administration
 - ◆ 12 membres, dont 5 sont indépendants
- ❖ Composition du conseil d'administration :

Membres indépendants :

Bernard Bouloc

Ancien professeur agrégé de droit privé

Philippe Moati

Professeur à l'Université Paris VII et Coprésident de l'ObSoco

Eric Sasson

Gérant de la société Carlyle Real Estate Advisors France

Pierre Vaquier

Président-Directeur Général d'AXA REIM France

Generali Vie

Représenté par **Eric Le Gentil**, Directeur Général Generali France Assurances

Casino Guichard-Perrachon
Immobilière Groupe Casino
Forézienne de Participations

Représenté par **Antoine Giscard d'Estaing**, directeur financier du Groupe Casino

Représenté par **Yves Desjacques**, Directeur RH du Groupe Casino

Représenté par **Camille de Verdelhan**, Chargée de mission au sein de la Direction Financière du Groupe Casino Casino France

Jacques Dumas

Directeur Général Adjoint, Société Euris

Pierre Féraud

Président, Pargest Holding

Michel Savart

Président Directeur général, Société Foncière Euris

Jacques Ehrmann (Président)

Président Directeur général, Mercialys

Conseil d'Administration - Organisation et fonctionnement

❖ Composition des comités du Conseil d'Administration :

- ⇒ Le **Comité d'Audit** est composé de 4 membres dont 3 indépendants : Messieurs Eric Sasson (Président), Bernard Bouloc, Pierre Vaquier ainsi que Monsieur Jacques Dumas.
- ⇒ Le **Comité des nominations et des rémunérations** est composé de 5 membres dont 3 indépendants : Messieurs Eric Le Gentil (Président), Bernard Bouloc et Philippe Moati ainsi que Messieurs Yves Desjacques et Michel Savart.
- ⇒ Le **Comité des Investissements** est composé de 5 membres dont 2 indépendants : Messieurs Pierre Vaquier (Président), Eric Sasson ainsi que Messieurs Jacques Ehrmann, Michel Savart et Antoine Giscard d'Estaing.

❖ Activité du Conseil d'Administration et de ses comités spécialisés :

- ⇒ Le Conseil d'administration qui s'est réuni 8 fois en 2011 organise ses travaux avec l'assistance de ses trois comités spécialisés.
- ⇒ Le Comité d'Audit, qui s'est réuni 4 fois en 2011, a examiné les comptes annuels et semestriels et les procédures de contrôle interne et de gestion des risques.
- ⇒ Le Comité des nominations et des rémunérations, qui s'est réuni 5 fois en 2011, a en particulier formulé ses avis sur les rémunérations fixes et variables des administrateurs, de la Direction, sur la répartition des jetons de présence, et l'attribution de primes différées et conditionnelles au Directeur général délégué.
- ⇒ Le Comité des investissements, qui s'est réuni 5 fois en 2011, a pris connaissance du budget annuel d'investissements pour 2011 et examiné les différents projets d'acquisitions et de cessions d'actifs immobiliers soumis au Conseil d'administration.

Conseil d'Administration - Jetons de présence



❖ Les administrateurs :

Le montant individuel de base des jetons de présence est fixé à 15 000 euros composé comme suit :

- ⇒ d'une partie fixe d'un montant unitaire de 5 000 euros*,
- ⇒ d'une partie variable d'un montant unitaire de 10 000 euros* attribuée en fonction des présences aux réunions du Conseil d'Administration,



❖ Les membres de comités techniques :

Les membres des comités techniques perçoivent un jeton de présence complémentaire composé comme suit :

- ⇒ d'une partie fixe d'un montant unitaire de 4 000 euros*
- ⇒ d'une partie variable d'un montant unitaire de 11 000 euros* pour les membres du Comité des Investissements et de 6 000 euros* pour les membres du Comité d'Audit et du Comité des Nominations et des Rémunérations, attribuée en fonction des présences aux réunions.

Un jeton de présence supplémentaire de 3 000 euros est versé au Président de chacun des Comités.

Conseil d'Administration - Jetons de présence

- ❖ Le montant global des jetons de présence versés à l'ensemble des administrateurs et des membres des Comités au titre de 2011, s'élève à 244 550 euros (contre 245 062 euros au titre de 2010)
- ❖ Le tableau présenté en page 54 du Document de Référence détaille le montant versé à chacun des administrateurs et membres des Comités (hors Président Directeur Général) :

(en euros)	Administrateurs		Comités		Total
	Partie fixe	Partie variable	Partie fixe	Partie variable	
Bernard Bouloc	5 000	10 000	8 000	10 800	33 800
Yves Desjacques	2 500	3 750	2 000	3 000	11 250
Jacques Dumas	2 500	5 000	2 000	3 000	12 500
Camille de Verdelhan	2 500	5 000	-	-	7 500
Pierre Féraud	2 500	4 375	-	-	6 875
Antoine Giscard d'Estaing	2 500	1 875	2 000	4 400	10 775
Eric Le Gentil	5 000	8 750	7 000	6 000	26 750
Philippe Moati	5 000	10 000	4 000	6 000	25 000
Eric Sasson	5 000	8 750	11 000	13 300	38 050
Michel Savart	2 500	5 000	4 000	8 500	20 000
Pierre Vaquier	5 000	6 250	11 000	14 800	37 050

Assemblée Générale mixte 2012

Direction générale – Le Comité de Direction



❖ Le Comité de direction :

- ⇒ Sous l'autorité du Président-Directeur Général, le Comité de Direction assure le pilotage opérationnel du Groupe.
 - Il met en œuvre la stratégie du Groupe définie par le Conseil d'administration. C'est un organe de réflexion stratégique, de coordination et de partage des initiatives ainsi que de suivi des projets transversaux.
 - Il s'assure de la cohérence des plans d'action engagés par l'ensemble des filiales et des pôles opérationnels et, à ce titre, rend les arbitrages nécessaires.
 - Il suit les résultats et les équilibres financiers du Groupe et décide des plans d'actions à mettre en œuvre.
- ⇒ Le Comité de Direction comprend, aux côtés du Président, 8 membres représentant les directions opérationnelles et fonctionnelles du Groupe.

Direction générale – Le Comité de Direction



❖ Composition du Comité de Direction :

- ⇒ **Jacques Ehrmann** – Président Directeur Général
- ⇒ **Géry Robert-Ambroix** – Directeur Général Délégué
- ⇒ **Yves Cadelano** – Directeur Général Adjoint
- ⇒ **Marie-Flore Bachelier** – Directeur Financier
- ⇒ **Bruno Dugas** – Directeur Exploitation
- ⇒ **Anne-Laure Joumas** – Directeur Marketing et Communication
- ⇒ **Julien Roussel** – Directeur Commercial
- ⇒ **Roxane Raynaud** – Directeur Valorisation
- ⇒ **Eléonore Villanueva** – Directeur Grands Centres

Direction générale - Rémunérations brutes 2011 des dirigeants



❖ Rémunération du Président-Directeur Général (part prise en charge par Mercialys) :

- ⇒ Rémunération fixe au titre de 2011 : 127 847 euros
- ⇒ Rémunération variable au titre de 2011 : 120 188 euros
- ⇒ Jetons de présence versés au titre de 2011 : 15 000 euros



❖ Rémunération du Directeur Général Délégué (part prise en charge par Mercialys et Mercialys Gestion) :

- ⇒ Rémunération fixe au titre de 2011 : 189 327 euros
- ⇒ Rémunération variable au titre de 2011 : 116 660 euros
- ⇒ Rémunération exceptionnelle au titre de 2011* : 106 502 euros
- ⇒ Avantages en nature : 2 582 euros

Le pipeline de Casino restera le principal moteur des acquisitions

Un pipeline de développement combinant sécurité, sélectivité et rentabilité

- ❖ Options d'achat exclusives sur un large éventail d'opportunités d'investissement
 - **Convention de Partenariat signé avec Casino**
- ❖ Environ 50% du pipeline repose sur les projets de développement Esprit Voisin (c'est-à-dire 260 M€)
 - **Les projets de développement sur les sites existants sont plus sécurisés pour Mercialis et les distributeurs**
- ❖ 50% du pipeline est constitué de nouveaux actifs développés par le département développement du Groupe Casino
- ❖ Un risque moins élevé et une approche plus sélective
 - *Initiation des travaux de rénovation à partir d'un taux de pré-commercialisation de 60% (jusqu'à 80%)*
 - *Sélection des projets présentant la meilleure rentabilité et le meilleur potentiel à moyen terme*

Programme "L'Esprit Voisin"

- ❖ L'Esprit Voisin est un programme pluriannuel lancé en juillet 2006 consistant à rénover, restructurer, étendre et créer de la valeur sur une centaine de sites exploités en collaboration avec Casino (Centres commerciaux Mercialis attenants aux hypermarchés ou supermarchés Casino)
- ❖ Ceci s'est matérialisé par la création de centres commerciaux fortement personnalisés, conformes au concept "L'Esprit Voisin" de la société, visant à les rendre plus attractifs et différenciés. Site après site, la totalité du portefeuille de centres commerciaux a été repensée (architecture, urbanisme, merchandising...) en ligne avec les valeurs de proximité du Groupe et les attentes des consommateurs
- ❖ Ainsi, Mercialis déploie une solide dynamique de croissance : de nouveaux actifs et/ou rénovés en conformité avec les nouvelles attentes des clients et de nouveaux espaces disponibles à la location.

Convention de Partenariat : taux applicables en 2011

- ❖ Grille des taux de capitalisation applicables aux options d'achat exercées en 2011 dans le cadre de la Convention de Partenariat avec Casino

	<u>Centres commerciaux</u>		<u>Retail parks</u>		<u>Centre-ville</u>
<i>Types de biens</i>	<i>France métropolitaine</i>	<i>Corse & DOM-TOM</i>	<i>France métropolitaine</i>	<i>Corse & DOM-TOMs</i>	
Grands centres commerciaux et régionaux (> 20 000 m²)	6,3%	6,9%	6,9%	7,3%	6,0%
Centres locaux de proximité (5 000 - 20 000 m²)	6,8%	7,3%	7,3%	7,7 %	6,4%
Autres (<5 000 m²)	7,3%	7,7%	7,7%	8,4%	6,9 %

Assemblée Générale mixte 2012