

MERCIALYS



RAPPORT INTÉGRÉ 2025

EXTRAIT DU DOCUMENT D'ENREGISTREMENT UNIVERSEL

AGENDA FINANCIER

20 avril 2026 ⁽¹⁾

Activité du 1^{er} trimestre 2026

23 avril 2026

Assemblée générale

4 mai 2026 ⁽²⁾

Détachement du dividende

6 mai 2026 ⁽²⁾

Paiement du dividende

28 juillet 2026 ⁽¹⁾

Résultats du 1^{er} semestre 2026

29 juillet 2026

Réunion d'informations financières

15 octobre 2026 ⁽¹⁾

Activité à fin septembre 2026

Avertissement

Ce Rapport intégré est inspiré du cadre de référence établi par l'*International Integrated Reporting Council* (IIRC). Il couvre l'ensemble des entités consolidées dans le périmètre de Mercialys et contient, de par sa nature, des éléments et informations prospectifs.

Certaines déclarations figurant dans ce document peuvent se baser sur des prévisions qui portent notamment sur des événements futurs, des tendances, projets ou objectifs. Ces prévisions comportent par nature des risques, identifiés ou non, et des incertitudes pouvant donner lieu à des écarts significatifs entre la stratégie et les résultats réels de Mercialys et ceux indiqués ou induits dans ces déclarations.

Prière de se référer au Document d'enregistrement universel de Mercialys pour l'exercice clos au 31 décembre 2025, qui figure sur le site Internet de la Société www.mercialys.fr, et plus particulièrement au chapitre 5 « Facteurs de risque », afin d'obtenir une description des principaux facteurs de risque et incertitudes susceptibles d'avoir une influence sur les activités de la Société.

Mercialys ne s'engage en aucune façon à publier une mise à jour ou une révision de ces prévisions, ni à communiquer de nouvelles informations en cas d'événements futurs ou toute autre circonstance qui pourraient remettre en question ces prévisions.

(1) Après Bourse.

(2) Sous réserve de l'approbation de l'Assemblée générale du 23 avril 2026.

ÉDITO DU PRÉSIDENT, ÉRIC LE GENTIL

Chers actionnaires, chers partenaires,

L'exercice 2025 confirme la solidité du modèle de Mercialis dans un environnement durablement marqué par des incertitudes économiques, financières et géopolitiques. À l'occasion du vingtième anniversaire de la cotation de votre Société, Mercialis démontre une nouvelle fois sa capacité à conjuguer croissance rentable, création de valeur patrimoniale et discipline financière, dans le respect d'une stratégie de long terme claire et maîtrisée.

Les performances enregistrées au cours de l'exercice témoignent de la qualité de l'exécution opérationnelle et de la résilience de notre portefeuille. La croissance organique s'établit à un niveau soutenu, la rentabilité demeure parmi les plus élevées du secteur avec une marge d'EBITDA supérieure à 82 %, et la génération de cash-flow reste solide. Ces éléments se traduisent par une progression du résultat net récurrent de presque 4 % et par une appréciation significative de plus de 10 % de la valeur du patrimoine, qui dépasse désormais 3 milliards d'euros, soulignant la pertinence et la richesse de notre patrimoine immobilier.

Dans ce contexte, le Conseil d'administration propose à l'Assemblée générale le versement d'un dividende de 1 euro par action, correspondant à un rendement de 9,1 % sur la base du cours de clôture 2025. Cette décision illustre la constance de notre politique de distribution et notre attachement à offrir à nos actionnaires une rémunération attractive, soutenable et alignée avec la performance opérationnelle et financière du Groupe.

L'année 2025 marque par ailleurs une étape structurante dans la transformation du portefeuille.

Désormais recentré sur les zones les plus dynamiques du territoire et sur des sites dominants ou en voie de le devenir, il bénéficie d'un positionnement particulièrement favorable pour capter les évolutions structurelles du commerce. L'acquisition du *shopping park* Saint-Genis 2 s'inscrit pleinement dans cette logique sélective, en renforçant immédiatement la qualité, la visibilité et le potentiel de création de valeur de notre patrimoine.

Le rachat de la totalité de la société de gestion ImocomPartners constitue également un jalon important dans le développement de Mercialis. Cette opération ouvre de nouvelles perspectives de croissance, plus diversifiées et complémentaires de notre modèle historique, tout en renforçant notre capacité à déployer notre expertise immobilière et notre discipline d'investissement au service de tiers.

Parallèlement, notre démarche de responsabilité sociétale, pleinement intégrée à la stratégie du Groupe, franchit une nouvelle étape avec la définition d'une trajectoire carbone ambitieuse, validée par la SBTi, visant la neutralité carbone. Les progrès réalisés sur l'ensemble des dimensions environnementales, sociales et de gouvernance sont

régulièrement reconnus par les agences de référence et traduisent notre volonté de créer une valeur durable et partagée pour l'ensemble de nos parties prenantes.

Fort de ces fondamentaux solides, Mercialis aborde l'exercice 2026 avec confiance et détermination. Le patrimoine, solidement positionné, est en mesure d'accompagner les mutations du commerce et d'en capter la croissance. La nouvelle identité Shop•Park, dévoilée fin 2025, incarne cette stratégie de sélectivité des actifs et sera progressivement déployée sur l'ensemble de nos sites.

Au nom du Conseil d'administration, je tiens enfin à remercier très sincèrement nos actionnaires pour leur confiance renouvelée, ainsi que l'ensemble des collaboratrices et collaborateurs du Groupe pour leur engagement, leur professionnalisme et leur contribution déterminante à la performance et au développement durable de Mercialis.

Éric Le Gentil

Président du Conseil d'administration



3 QUESTIONS

AU DIRECTEUR GÉNÉRAL



117,5 M€

de RNR
(résultat net récurrent)



1,00 €

de dividende
par action



3 041 M€

valeur de patrimoine
(droits inclus)

QUELS SONT SELON VOUS LES PRINCIPAUX FACTEURS QUI PERMETTENT À MERCIALYS DE RESTER L'UNE DES FONCIÈRES COMMERCIALES LES PLUS PERFORMANTES DU MARCHÉ ?

La performance de Mercialis repose d'abord sur un positionnement très clair : nous opérons des actifs dominants, accessibles et ancrés dans les territoires dynamiques. Ce recentrage stratégique engagé ces dernières années porte aujourd'hui pleinement ses fruits.

Ensuite, notre modèle est en phase avec les attentes actuelles des consommateurs. Nos sites privilégient la proximité, la simplicité d'accès, un stationnement gratuit, et une offre concentrée sur les enseignes *leaders* du quotidien. Dans un contexte de tension sur le pouvoir d'achat,

ce positionnement "*value for money*" constitue un véritable avantage compétitif.

La qualité du portefeuille se traduit par des fondamentaux opérationnels solides : fréquentation en progression significative, croissance des ventes des enseignes et un taux de vacance à un niveau historiquement bas. Ces indicateurs confirment l'attractivité durable de nos sites pour les clients comme pour les enseignes.

Enfin, nous avons fortement investi dans la digitalisation et l'activation omnicanale de nos sites.

Nos actions sur les réseaux sociaux et nos dispositifs *drive-to-store* renforcent le trafic et la fidélité.

Le commerce physique ne disparaît pas : il se transforme. Et Mercialis a su anticiper cette transformation.

DANS UN ENVIRONNEMENT OÙ LES ATTENTES DES CONSOMMATEURS NE CESSENT D'ÉVOLUER, COMMENT MERCIALYS PRÉPARE-T-ELLE L'ÉVOLUTION DE SES SITES COMMERCIAUX ?

Mercialys anticipe les évolutions du commerce physique en faisant évoluer ses sites vers des lieux toujours plus accessibles, efficaces, et centrés sur les enseignes préférées des Français. La nouvelle identité Shop•Park, en cours de déploiement sur notre patrimoine, s'inscrit dans cette dynamique : elle vise à renforcer la compréhension de notre offre et à affirmer une promesse claire auprès des consommateurs. Plus qu'un changement graphique, elle incarne l'évolution de notre modèle.

Cette démarche se traduit concrètement par une harmonisation progressive des parcours clients, un renforcement des dispositifs digitaux et omnicanaux sous une bannière commune, ainsi que par des actions marketing nationales, appuyées par des campagnes ciblées sur les bassins de vie.

C'est un levier supplémentaire pour accroître la fréquentation, soutenir les ventes de nos enseignes et renforcer l'attractivité locative de nos actifs. Plus largement, cette transformation accompagne l'ambition de Mercialis de rester une foncière agile, capable d'adapter ses actifs aux nouveaux usages tout en créant de la valeur sur le long terme pour l'ensemble de ses parties prenantes.

L'ANNÉE 2025 A MARQUÉ UN RETOUR CIBLÉ À LA CROISSANCE EXTERNE. COMMENT CES INVESTISSEMENTS S'INSCRIVENT-ILS DANS LA STRATÉGIE LONG TERME DE CRÉATION DE VALEUR DE MERCIALYS ?

La solidité des marges et la génération récurrente de cash-flow permettent à Mercialis de conjuguer performance opérationnelle et sécurité financière, tout en préservant sa capacité d'investissement.

Les investissements réalisés en 2025 s'inscrivent dans une logique d'expansion sélective, pleinement alignée avec l'ADN de Mercialis. Les actifs acquis présentent des caractéristiques communes : des actifs dominants, situés dans des territoires attractifs, et offrant des rendements initiaux élevés dans un contexte de marché favorable aux investisseurs disciplinés.

Au-delà du rendement immédiat, ces acquisitions disposent de leviers identifiés de création de valeur, qu'il s'agisse de l'optimisation du mix commercial, de la réduction de la vacance ou du développement de revenus complémentaires. Elles contribuent ainsi à la croissance du résultat par action et au renforcement de la qualité globale du portefeuille.

Cette stratégie est conduite dans un cadre financier strict, avec un maintien d'un LTV maîtrisé, le respect des *covenants* et la préservation de la notation *investment grade* en BBB par S&P.

MERCIALYS

EN QUELQUES MOTS

Créée en 2005, Mercialys est l'une des principales sociétés foncières en France et en Europe. Accroître l'attractivité de ses centres commerciaux, appelés *shopping parks*, en adaptant en permanence leurs offres et leurs formats, aider ses enseignes partenaires à anticiper les tendances de consommation sont au cœur de la stratégie de la Société afin d'accroître la valeur de son patrimoine.

NOTRE VISION

Détenir des *shopping parks* dominants et à la juste taille au sein de géographies dynamiques. Garantir une profondeur d'offre attrayante et accessible en prix permettant une création de valeur durable pour l'ensemble des parties prenantes.

NOTRE MISSION

Satisfaire l'ensemble des besoins de consommation du quotidien du plus grand nombre.

NOS VALEURS HUMAINES

S'engager pleinement
Réussir ensemble
Cultiver la proactivité
Développer la relation client

Le patrimoine immobilier de Mercialys est constitué de 34 *shopping parks* représentant 96 % de la valeur de son patrimoine et 88 % de la surface totale détenue de 730 000 m².



L'affirmation d'un modèle performant et créateur de valeur

2025 marque l'aboutissement de la transformation de notre patrimoine, constitué de 34 *shopping parks*, auxquels s'ajoutent 6 actifs en cours de restructuration, afin de renforcer leur puissance, et 7 sites diffus.

Ce portefeuille est le fruit du repositionnement des actifs de la foncière opéré depuis 10 ans :

• **la sélectivité des actifs** : Mercialys a anticipé la polarisation du commerce autour des sites dominants dans chaque bassin de vie ainsi que la polarisation géographique qui a guidé au recentrage des actifs dans les régions littorales et frontalières les plus dynamiques du territoire national ;

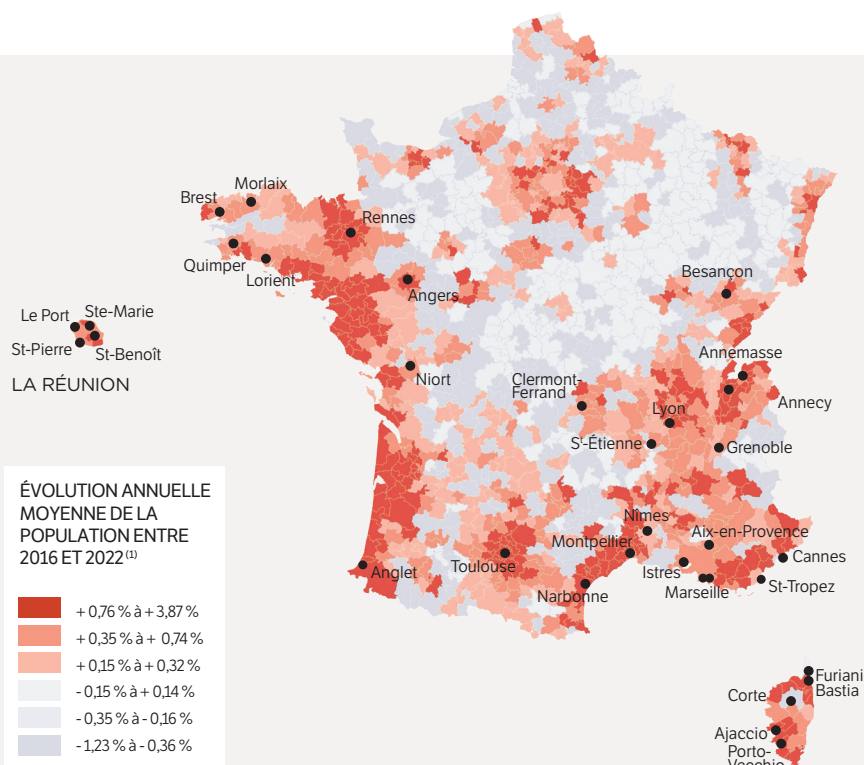
• **la spécialisation sur un format immobilier performant** :

Ce format de « juste taille » qui accueille de 50 à 150 boutiques est pensé autour des enseignes *leaders* de chaque segment de consommation dont l'accessibilité prix est reconnue des consommateurs ; et

• **la conceptualisation et le déploiement d'un modèle immobilier hybride**, incarné par la nouvelle identité visuelle

Shop•Park qui combine la richesse et la diversité d'offre d'un centre commercial traditionnel, l'efficacité et les coûts maîtrisés d'un retail park et l'accessibilité immédiate d'une galerie de proximité.

Polarisation du patrimoine sur des actifs *leaders* et les géographies les plus dynamiques



Au cours de l'année 2025, Mercialis a également acquis près de 200 millions d'euros d'actifs dont le *shopping park* Saint-Genis 2 pour 146 millions d'euros. Ce site répond parfaitement aux critères de sélectivité, de spécialisation et de modèle immobilier détaillés ci-avant. Il contribue dès à présent à la création de valeur patrimoniale de Mercialis qui s'établit à 3 041 millions d'euros droits inclus à fin 2025 (2 835 millions d'euros hors droits), en hausse de 10,1 % par rapport à l'an dernier.

Un bilan solide au service de la croissance future

En 2025, Mercialis a maintenu une structure financière particulièrement saine et solide avec un ratio d'endettement droits inclus (LTV DI) s'établissant à 39,5 % et un ratio d'ICR à 4,9x illustrant la soutenabilité de son modèle et sa capacité à croître.

Mercialis entend ainsi poursuivre en 2026 sa politique d'acquisitions ciblées d'actifs en immobilier commercial. Cette ambition de croissance s'effectuera dans un cadre toujours strict articulé autour de ses grands équilibres financiers et d'une exigence de rendement sensiblement supérieur au rendement actuel moyen du patrimoine.

À fin 2025, Mercialis dispose d'un portefeuille de projets de près de 400 millions d'euros susceptibles d'être déployés à moyen terme et dont la part engagée s'établit à environ 30 millions d'euros. Ce portefeuille, concentré dans les zones géographiques où la foncière focalise son empreinte immobilière, pourra être mis en œuvre de manière séquentielle, tant en montants qu'en calendrier.

Mercialis progresse sur des projets visant 3 types d'objectifs :

- **le renforcement/restructuration** de sites existants,
- **l'extension** de sites existants et
- **le développement** de nouveaux

Shop•Park sur des emprises foncières maîtrisées.

Tous ces projets visant à améliorer la qualité du patrimoine doivent répondre à un critère exigeant et ambitieux d'une rentabilité sur capitaux employés d'au moins 8 %.

Parallèlement, le rachat en intégralité de la société de gestion de portefeuille ImocomPartners marque également une étape structurante, en ouvrant un nouveau canal de développement, plus diversifié et complémentaire de son modèle historique.

(1) Source INSEE

UN MODÈLE D'AFFAIRES QUI AGRÈGE LES ATOUTS D'UNE SURPERFORMANCE DURABLE

Mercialys transforme en permanence ses actifs immobiliers et adapte son offre commerciale de façon à répondre au mieux aux attentes de ses clients. Cette stratégie lui permet de générer des revenus locatifs pérennes et en progression, tout en respectant l'environnement. Le modèle d'affaires de Mercialys, qui s'appuie sur six types de ressources, assure ainsi une création de valeur, financière et extra-financière, pour l'ensemble de ses parties prenantes.

Ressources au service de la stratégie

➤ Cercle vertueux d'activités sur

► RESSOURCES ORGANISATIONNELLES ET DE GOUVERNANCE

- Un capital organisationnel, parfaitement synthétisé dans les 4 valeurs humaines de la société : s'engager pleinement, réussir ensemble, cultiver la proactivité, développer la relation client ;
- Un Conseil d'administration répondant aux meilleures pratiques en termes d'indépendance et de parité.

► RESSOURCES HUMAINES

- 199 collaborateurs experts ;
- 61 % de femmes ;
- 37,8 ans d'âge moyen ;
- 76 % de cadres.

► RESSOURCES INTELLECTUELLES ET TECHNOLOGIQUES

- Un capital intangible, constitué notamment de l'écosystème digital de Mercialys, avec plus de 600 000 fans dans les bases de données.

► RESSOURCES FINANCIÈRES

- 385 millions d'euros de ressources financières non utilisées ;
- Un profil financier résistant :
 - 2,9 % de coût moyen de la dette obligataire,
 - 3,5 ans de maturité moyenne de la dette tirée,
 - 40,2 % de LTV hors droits ⁽¹⁾,
 - 4,9 x d'ICR ⁽²⁾,
 - 8,2 x de dette nette/EBITDA.

► RESSOURCES FONCIÈRES

- 400 M€ de projets de développement pour la période 2026-2030 ;
- > 100 M€ de projets activables sur 2026-2028.

► RESSOURCES ENVIRONNEMENTALES

- 100 % du patrimoine stratégique RSE certifié BREEAM In-Use ;
- 31 300 MWh d'énergie consommée ;
- 114 100 m³ d'eau potable utilisée.

PILOTER
LA GESTION LOCATIVE

ANIMER LES
SITES ET PROPOSER
DES OFFRES ET
SERVICES INNOVANTS
AUX COMMERÇANTS
ET VISITEURS

NOTRE STRATÉGIE

#01

UN POSITIONNEMENT
CENTRÉ SUR LES ZONES
GÉOGRAPHIQUES LES
PLUS DYNAMIQUES

#02

UN MIX MARCHAND
ADAPTÉ À LA RÉCURRENCE
DE CONSOMMATION
À PRIX ABORDABLE

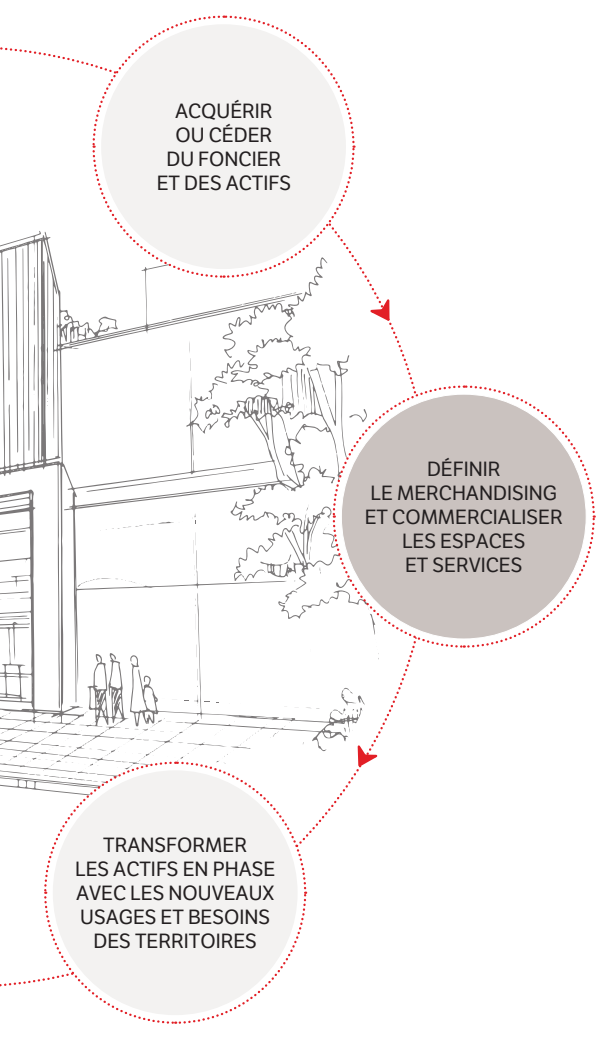
En 2025 l'appétence à consommer des français ne s'est pas démentie, mais s'est encore davantage polarisée avec un impératif de prix toujours dominant dans l'acte d'achat. Dans ce contexte, Mercialis a travaillé à améliorer encore :

- **la qualité de son patrimoine**, dont le recentrage est désormais achevé sur les métropoles françaises les plus dynamiques ;
- **la richesse de son offre** de commerces abordables, avec 80 % des enseignes préférées des Français présents sur ses sites à la juste taille ; et

• **la diversification de son mix locatif** avec aucun locataire, hors grandes surfaces alimentaires, à plus de 2 % des loyers. Cette approche sélective et rigoureuse constitue un puissant accélérateur de performance.

Parallèlement, sa démarche de responsabilité sociétale, pleinement intégrée à la stratégie du Groupe, a franchi une nouvelle étape en 2025 avec la définition d'une trajectoire carbone ambitieuse, validée par la SBTi, visant la neutralité carbone en 2030.

l'ensemble du cycle immobilier



Création de valeur partagée avec les parties prenantes

► COLLABORATEURS

- **23,7 M€** de rémunérations.

► PRESTATAIRES ET FOURNISSEURS

- **16,5 M€** d'achats.

► COMMUNAUTÉ FINANCIÈRE

- **93,9 M€** de dividendes versés ;
- **30,2 M€** de coût d'endettement net hors éléments exceptionnels.

► ÉTAT ET COLLECTIVITÉS TERRITORIALES

- **1,4 M€** d'impôts.

► ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES

- **157 K€** de cotisations annuelles.

► ENSEIGNES LOCATAIRES

- **+ 2,6 %** de croissance du chiffre d'affaires en 2025.

► VISITEURS ET CLIENTS FINAUX

- **6,6 M€** de budget pour les fonds marketing, associations et GIE⁽³⁾ ;
- Plus de **800** enseignes présentes dans les centres, constituant un mix marchand équilibré et axé sur l'essentiel.

► ASSOCIATIONS

- **404 K€** de contribution au soutien du tissu associatif local.

○ Création de valeur par les projets ● Création de valeur en exploitation.

#03

AMÉLIORER EN PERMANENCE L'EXPÉRIENCE CLIENTS PAR L'INNOVATION

#04

UNE PERFORMANCE RSE AU SERVICE DE NOS CLIENTS ET QUI CONTRIBUE À LA NEUTRALITÉ CARBONE

(1) LTV, Loan To Value = Endettement financier net / (Valeur vénale hors droits du patrimoine + Valeur de marché des titres de sociétés mises en équivalence pour 41,2 M€ au 31 décembre 2025). / (2) ICR, Interest Coverage Ratio = EBITDA/coût de l'endettement financier net. / (3) GIE, Groupement d'intérêt économique.

UN CONSEIL D'ADMINISTRATION AUX MEILLEURS STANDARDS

La stratégie de Mercialis est impulsée par un Conseil d'administration qui s'inscrit dans les meilleures pratiques de place. Le Conseil s'interroge régulièrement sur son fonctionnement et sur sa représentativité afin de garantir aux actionnaires et au marché que ses missions sont toujours accomplies avec l'indépendance et l'objectivité nécessaires.

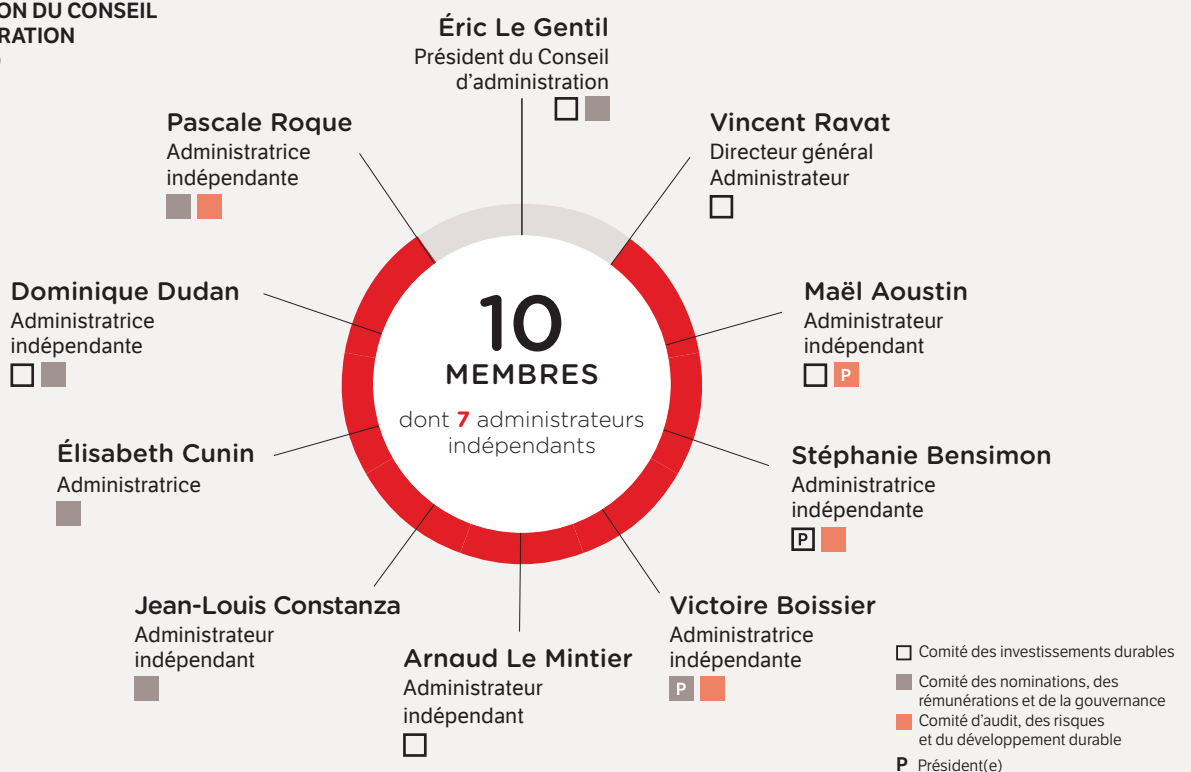
Professionnel, paritaire et impliqué

En 2025, le Conseil d'administration est resté très impliqué avec 8 réunions, soit 2 de plus qu'en 2024. Le contexte politique et économique incertain en France mais surtout l'accélération dans la stratégie de croissance, avec notamment l'acquisition du *shopping park* Saint-Genis 2 près de Lyon en France, représentant à lui seul plus de 6 % de la valeur du patrimoine, ont constitué autant d'éléments nécessitant un engagement permanent du Conseil d'administration.

L'évolution du Conseil depuis plusieurs années a permis de consolider les excellentes pratiques de la Société et de renforcer sa capacité à développer une stratégie proactive et responsable.

La fréquence des réunions et le taux de présence démontrent la capacité de mobilisation des administrateurs de la Société ainsi que le caractère indispensable et complémentaire de chacune de leurs compétences clés.

COMPOSITION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION (au 31/12/2025)



70%

TAUX D'INDÉPENDANCE

50%

DE FEMMES

99%

TAUX D'ASSIDUITÉ

59 ans

D'ÂGE MOYEN

7 années

D'ANCIENNETÉ EN MOYENNE

8

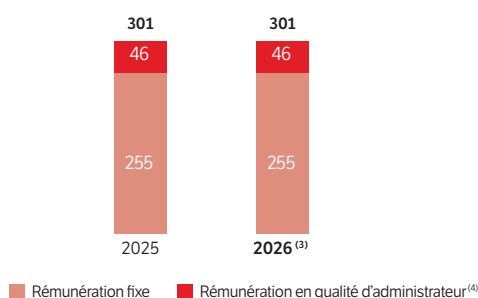
RÉUNIONS EN 2025

UNE RÉMUNÉRATION DES MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION EN LIGNE AVEC LES MEILLEURES PRATIQUES

Rémunération du Président du Conseil d'administration

La rémunération du Président du Conseil d'administration, Monsieur Éric Le Gentil, est constituée de sa rémunération en qualité d'administrateur et d'une rémunération fixe au regard des missions qui lui sont confiées en dehors des attributions générales prévues par la loi⁽¹⁾. Il ne perçoit aucune rémunération variable en numéraire ou en titres⁽²⁾.

ÉVOLUTION DE LA RÉMUNÉRATION DU PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION (en milliers d'euros)

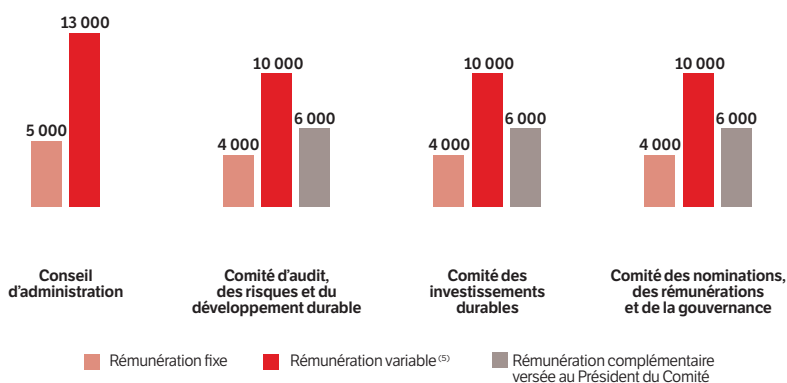


Rémunération des administrateurs

En contrepartie de leur expertise et de leur implication dans la bonne gouvernance de la Société, les administrateurs de Mercialis perçoivent une rémunération.

Celle-ci se veut équilibrée, vertueuse et inscrite dans l'intérêt social de l'Entreprise. La politique de rémunération des administrateurs se conforme aux recommandations du Code Afep-Medef. Mercialis prend toutes les mesures nécessaires pour éviter les situations potentielles de conflit d'intérêts.

POLITIQUE DE RÉMUNÉRATION DES ADMINISTRATEURS 2026⁽³⁾ (en euros)



(1) Notamment assurer les relations avec les principaux actionnaires et partenaires financiers et/ou industriels de la Société et participer à l'élaboration de la stratégie et au suivi de sa mise en œuvre. / (2) En dehors de la partie variable comprise dans sa rémunération en qualité d'administrateur. / (3) Sous réserve de l'approbation de l'Assemblée générale du 23 avril 2026. / (4) Pour une assiduité de 100%. / (5) Pour 100% d'assiduité, la rémunération variable des administrateurs étant basée sur leur taux de présence effective individuelle au Conseil d'administration et aux Comités spécialisés.

UN COMITÉ EXÉCUTIF

MOBILISÉ AU SERVICE DE L'AMBITION STRATÉGIQUE ET DE LA DYNAMIQUE COLLECTIVE

Pour porter son ambition stratégique et soutenir sa dynamique de performance, Mercialys réunit les principaux responsables de l'organisation, chacun responsable d'une fonction stratégique essentielle :

Philippine de Bruyn, Directrice générale adjointe responsable du patrimoine et du développement, pour la gestion de l'asset management, la commercialisation, la conduite des projets de développement, la gestion locative, ainsi que l'ensemble des activités de la foncière dans l'Océan indien ;

Fabrice Haurani, Directeur général adjoint responsable des investissements, arbitrages et de la gestion des participations de la foncière ;

Stéphane Girard, Directeur des opérations et des relations extérieures, pour la gestion de la communication

institutionnelle, des directions de l'exploitation, du réseau et du marketing *BtoC* ;

Sarah Leroy, secrétaire générale responsable des fonctions juridiques et de la RSE ;

Camille Morel, Directrice des ressources humaines.

Ce Comité, soutenu par la participation d'**Irving Gauthier**, Directeur financier et secrétaire du Comité exécutif, joue un rôle central dans l'alignement stratégique et la mobilisation opérationnelle des équipes ;

Dans un contexte marqué par des ambitions stratégiques fortes, cette gouvernance permet à Mercialys de conjuguer agilité et performance au service de ses parties prenantes. Elle assure une coordination étroite des actions et une exécution efficace de la stratégie du Groupe.

Composition du Comité exécutif (au 01/01/2026)



De gauche à droite : Sarah Leroy, Fabrice Haurani, Philippine de Bruyn, Vincent Ravat, Camille Morel, Stéphane Girard.

Une politique de rémunération des dirigeants équilibrée, exigeante et créatrice de valeur durable

Mercialys s'est dotée depuis plusieurs années d'une politique de rémunération des dirigeants qu'elle veut équilibrée, exigeante, responsable et alignée sur la stratégie et de nature à contribuer aux performances à long terme de la Société. Celle-ci respecte les recommandations du Code Afep-Medef et repose sur trois principes :

Une reconnaissance objective de la performance

- Prépondérance de la part variable sur la part fixe au sein de la rémunération totale
- Prépondérance de critères quantifiables au sein de la part variable annuelle et long terme

Une valorisation des dimensions extra-financières

- Présence de critères RSE dans la part variable annuelle
- Présence de critères RSE en lien avec les objectifs climatiques dans la part variable long terme

Une convergence des intérêts internes et externes

- Alignement des intérêts des dirigeants et des actionnaires : part variable long terme payée sous forme d'actions, soumises à des critères de performance, de présence et de détention
- Équité interne : écarts de rémunération entre dirigeants et salariés mesurés et stables dans le temps

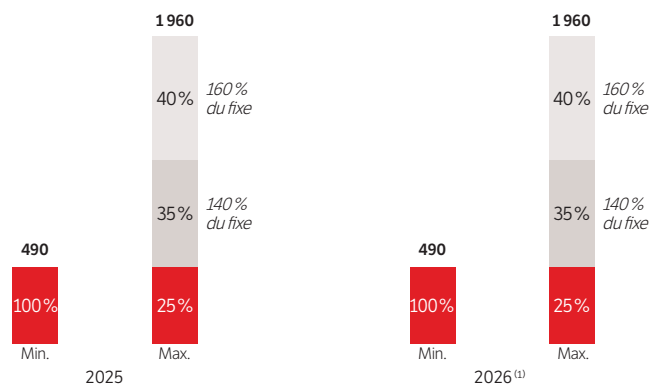
La politique de rémunération (*ex ante*) et le versement des rémunérations (*ex post*) sont arrêtés annuellement par le Conseil d'administration après consultation du Comité des nominations, des rémunérations et de la gouvernance.

Ils sont soumis au vote de l'Assemblée générale annuelle des actionnaires, conformément à la réglementation en vigueur.

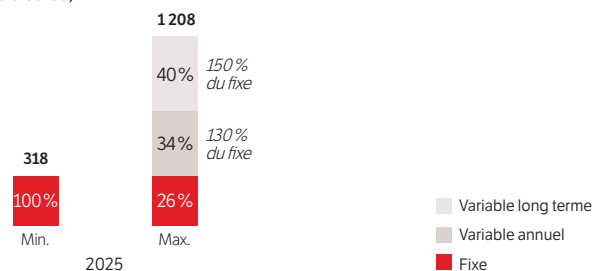
La rémunération des dirigeants est essentiellement constituée d'une part fixe, d'une part variable annuelle et d'une part variable long terme. Les critères, objectifs et seuils retenus pour déterminer les parts variables sont motivés et exigeants. Le niveau de rémunération des dirigeants est par ailleurs raisonnable au regard des résultats générés par Mercialys, de leur expérience et du niveau de rémunération des collaborateurs.

STRUCTURE DE LA RÉMUNÉRATION

M. VINCENT RAVAT, DIRECTEUR GÉNÉRAL
(en milliers d'euros)



MME ELIZABETH BLAISE, DIRECTRICE GÉNÉRALE DÉLÉGUÉE
JUSQU'AU 31/12/2025
(en milliers d'euros)



■ Variable long terme
■ Variable annuel
■ Fixe

RATIOS D'ÉQUITÉ⁽²⁾



(1) Sous réserve de l'approbation par l'Assemblée générale du 23 avril 2026. / (2) Méthodologie de calcul détaillée dans le Document d'enregistrement universel 2025.

TROIS COMITÉS SPÉCIALISÉS

Le Conseil d'administration de Mercialys est assisté par trois Comités spécialisés dont il a défini les attributions et modalités spécifiques de fonctionnement. Ces Comités sont composés exclusivement d'administrateurs nommés par le Conseil d'administration au regard de leur formation et expérience.

Composition des Comités spécialisés⁽¹⁾

COMITÉ DES INVESTISSEMENTS DURABLES (CID)

6
MEMBRES

FEMMES **33%**
ASSIDUITÉ **100%**

7
RÉUNIONS

INDÉPENDANCE **67%**

COMITÉ DES NOMINATIONS, DES RÉMUNÉRATIONS ET DE LA GOUVERNANCE (CNRG)

6
MEMBRES

FEMMES **67%**
ASSIDUITÉ **100%**

4
RÉUNIONS

INDÉPENDANCE **67%**

COMITÉ D'AUDIT, DES RISQUES ET DU DÉVELOPPEMENT DURABLE (CARD)

4
MEMBRES

FEMMES **75%**
ASSIDUITÉ **95%**

5
RÉUNIONS

INDÉPENDANCE **100%**

Compétences et expertises du Conseil

Avec des mandats de 3 ans et une intégration régulière de nouveaux administrateurs selon un processus de sélection exigeant⁽²⁾, le Conseil d'administration de Mercialys affirme son engagement en matière de diversité et de renouvellement de ses compétences.

Ce panel de membres expérimentés garantit une approche professionnelle et avisée de l'ensemble des problématiques rencontrées par la Société et constitue en tout temps une source d'innovation et de clairvoyance stratégique.

COMPÉTENCES GLOBALES (en %)	Immobilier Construction Urbanisme	Finance Comptabilité	Gestion de société	Juridique Conformité Risques	Gouvernance Ethique	Ressources humaines Social	Environnement Climat	Distribution Service clients	Innovation Marketing	IA Gestion de la donnée
	90%	100%	100%	60%	100%	90%	90%	90%	50%	30%
COMPÉTENCES INDIVIDUELLES										
É. Le Gentil	●	●	●	●	●	●	●	●		
M. Aoustin	●	●	●		●	●	●	●	●	
S. Bensimon	●	●	●		●	●	●	●		
V. Boissier	●	●	●	●	●	●	●	●		
J-L. Constanza		●	●		●	●	●	●	●	●
É. Cunin ⁽³⁾	●	●	●		●	●		●	●	●
D. Dudan	●	●	●	●	●	●	●	●		
A. Le Mintier	●	●	●	●	●		●			
P. Roque	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
V. Ravat	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

(1) Au 31/12/2025. / (2) Processus détaillé au sein du Document d'enregistrement universel 2025. / (3) Fin du mandat de Madame Élisabeth Cunin le 31 décembre 2025.

UN ACTIONNARIAT TOTALEMENT DIVERSIFIÉ, GARANTISSANT UN DIALOGUE ENGAGÉ ET PROACTIF

Mercialys est cotée en bourse depuis octobre 2005 et sur le compartiment A d'Euronext Paris depuis le 31 janvier 2025 sous le symbole MERY et l'ISIN FRO010241638. La Société est membre du SBF 120, de plusieurs indices spécifiques au secteur de l'immobilier (EPRA ⁽¹⁾, IEIF ⁽²⁾).

La Société est caractérisée par un capital totalement diversifié.

Le flottant représente ainsi la quasi-totalité du capital de la Société à la fin de l'année 2025.

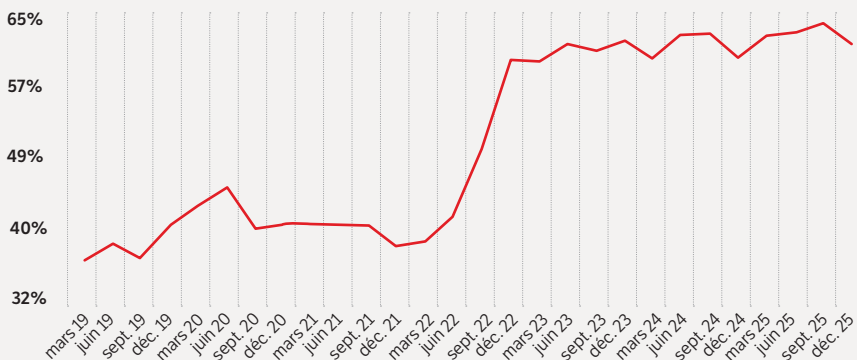
Le capital flottant assure une excellente liquidité aux titres de la Société et la capacité pour les actionnaires de constituer et faire évoluer des positions significatives.

Les 33 premiers actionnaires de Mercialys détiennent d'ailleurs,

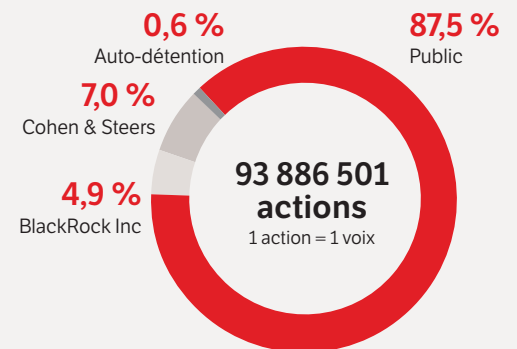
au 31 décembre 2025, plus de 60 % du capital et des droits de vote.

Par ailleurs, en appliquant la règle « une action, une voix », Mercialys assure un traitement identique à l'ensemble de ses actionnaires, d'où il résulte un taux de participation très élevé à l'Assemblée générale chaque année.

ÉVOLUTION DE LA PART DU CAPITAL ET DES DROITS DE VOTE Détenus par les 33 premiers actionnaires



RÉPARTITION DU CAPITAL Au 31 décembre 2025



Mercialys veille à assurer un dialogue régulier et proactif avec ses actionnaires et plus généralement avec l'ensemble de ses parties prenantes financières.

En 2025, en parallèle des nombreux roadshows et contacts assurés par les équipes dirigeantes, 15 communiqués de presse ont été publiés pour une communauté de plus de 900 investisseurs et analystes.

La Société a par ailleurs obtenu le *Transparency Award* CAC Mid60 par l'agence Labrador pour la transparence des informations à disposition des différentes parties prenantes.



16 roadshows organisés avec 9 brokers différents et 7 pays couverts



#1 Grand prix de la Transparence CAC Mid60



4 publications de résultats et 2 réunions d'informations financières par an



TOP 100 des actionnaires contactés avant chaque Assemblée générale



15 communiqués distribués à une base de près de 900 investisseurs et analystes

(1) EPRA, European Public Real Estate Association. / (2) IEIF, Institut de l'Épargne Immobilière et Foncière.

UNE GESTION DES RISQUES SOUCIEUSE DE DÉVELOPPEMENT DURABLE ET DE L'ÉTHIQUE DES AFFAIRES

Mercialys s'attache à maîtriser son profil de risques et à inscrire ses activités dans les meilleurs standards de déontologie professionnelle. L'ensemble de son dispositif de contrôle interne et de gestion des risques vise à assurer l'atteinte des objectifs établis par la direction, en préservant l'avenir de la Société et le complet respect des principes éthiques.

Organisation et démarche

Mercialys place son dispositif de maîtrise des risques tant au cœur de sa stratégie que de ses opérations : son pilotage est assuré par un Comité de prévention des risques (CPR) rattaché à la Direction générale et l'ensemble des collaborateurs assure la déclinaison des mesures opérationnelles. Le CPR pilote en lien direct avec le Comité d'audit, des risques et du développement durable,

qui prend régulièrement connaissance des moyens en place et exprime des recommandations sur les travaux d'audit effectués. Cette proximité permet un dialogue permanent entre les acteurs du processus de gestion des risques et les instances de direction de la Société, favorisant des prises de décisions rapides tant au niveau du siège que des sites.

MISSIONS DU COMITÉ DE PRÉVENTION DES RISQUES



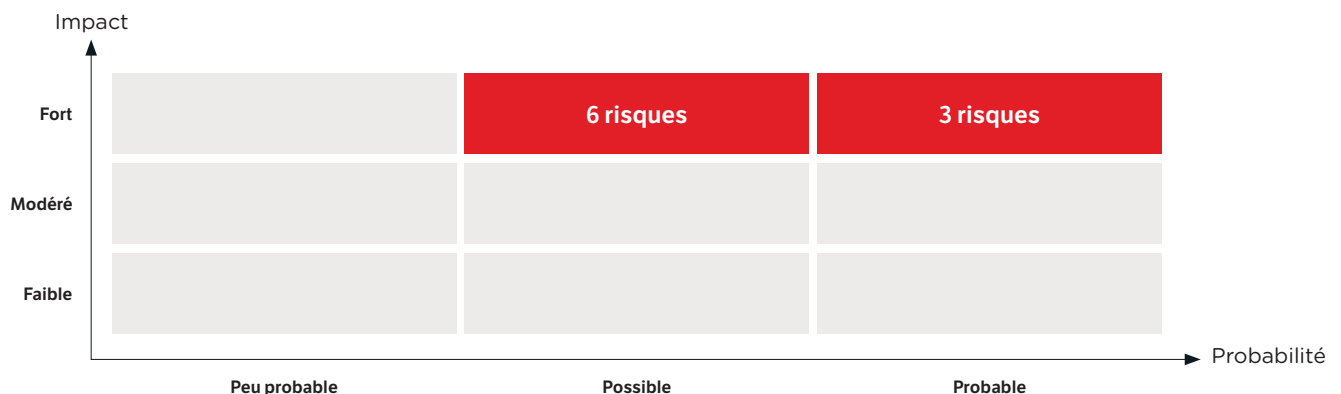
Cartographie des risques

L'outil essentiel du pilotage des risques par le CPR est la cartographie, qui recense l'ensemble des risques auxquels Mercialys est exposée. Conformément aux orientations de l'ESMA⁽¹⁾, 49 risques ont été identifiés. Afin d'assurer un suivi et une gestion pragmatique de ses risques, la Société les a hiérarchisés selon leur priorité. 9 sont ainsi considérés prioritaires.

Ce système de hiérarchisation repose sur une notation qui intègre les deux dimensions de la matrice de cartographie :

l'impact du risque et sa probabilité d'occurrence.

La cartographie est mise à jour régulièrement. Une veille active et des échanges fréquents avec les collaborateurs permettent de surveiller l'évolution des risques en fonction du contexte dans lequel la Société évolue. Ils permettent également d'adapter rapidement et efficacement, si besoin est, les niveaux et dispositifs de couverture et visent à l'identification proactive de nouveaux risques.



(1) ESMA31-62-1293 FR « Orientations sur les facteurs de risque dans le cadre du Règlement Prospectus ».

Risques prioritaires

Mercialys cote des risques nets. Les risques prioritaires présentent soit un impact modéré avec une probabilité probable, soit un impact fort avec une probabilité possible ou probable. 9 d'entre eux, parmi les 49 identifiés, répondent à ces critères. Ils appartiennent à 5 catégories et sont présentés ci-dessous.

Catégorie	Risque	Impact	Probabilité	Tendance
Risques liés au secteur	Risque lié au taux de capitalisation, à la valeur du patrimoine et à la liquidité des actifs immobiliers sur le marché	Fort (ANR)	●●●	→
	Risque lié à la concurrence sur le segment du commerce physique	Fort (RNR)	●●●	→
	Risque lié à l'évolution des tendances de consommation	Fort (RNR)	●●●	→
Risques liés à l'activité	Risque lié aux arbitrages des enseignes et à la recommercialisation	Fort (RNR)	●●●	→
	Risque lié à la sécurité des opérations et à une dégradation du patrimoine	Fort (Réputation)	●●●	→
	Risque lié aux acquisitions et constructions	Fort (ANR)	●●●	→
Risques liés à la situation financière	Risque lié au taux d'intérêt, au coût de la dette, à la liquidité et au financement	Fort (RNR)	●●●	↗
Risques juridiques et réglementaires	Risque lié au régime SIIC et à la conformité fiscale	Fort (RNR)	●●●	↗
Risques liés au contrôle interne	Risque lié aux intrusions malveillantes et aux pannes sur les outils	Fort (RNR)	●●●	↗

Impact : Risque : Tendance :

SYNTHÈSE DU DISPOSITIF DE MAÎTRISE DES RISQUES

PRINCIPES	OBJECTIFS	ACTEURS	OUTILS	RÉSULTATS
<ul style="list-style-type: none"> Approche collaborative Mise en place opérationnelle rapide Processus dynamique Démarche préventive 	<ul style="list-style-type: none"> Identifier Mesurer Piloter Surveiller 	<ul style="list-style-type: none"> Comité d'audit, des risques et du développement durable Direction générale Comité de prévention des risques Directrice de la conformité et de l'éthique Responsables opérationnels Collaborateurs 	<ul style="list-style-type: none"> Cartographie des risques Entretiens avec les collaborateurs Communication et sensibilisation Tests / audits 	<ul style="list-style-type: none"> Intégration dans le processus décisionnel Profil de risques maîtrisé

Le développement durable et l'éthique au cœur des préoccupations de la Société

Mercialys, du fait de sa taille, de son secteur et/ou de son activité exclusivement française, n'est pas soumise à un certain nombre de réglementations entrées en vigueur ces dernières années. Néanmoins, en tant qu'acteur engagé, la Société a volontairement mis en œuvre diverses politiques, process et plans d'actions pour répondre à des enjeux qui s'inscrivent dans le respect de la déontologie et de l'éthique professionnelle.

Mercialys s'est notamment dotée :

- d'un rapport extra-financier conforme

à la Déclaration de performance extra-financière (DPEF) auditée par un organisme tiers indépendant (OTI) ;

- d'une démarche de calcul et de publication de l'Index d'égalité professionnelle entre les femmes et les hommes (IEP) ;
- d'une cartographie des risques de corruption, de procédures de contrôle et d'évaluation dédiées et d'un dispositif de lancement d'alerte interne conforme à la législation en vigueur ;
- d'un Code de déontologie boursière visant à prévenir les délits d'initiés ;
- d'une Charte de *lobbying* responsable ;

- d'une démarche de vigilance des pratiques de sa chaîne de valeur, à travers notamment des mesures de suivi, d'évaluation et/ou d'audits des fournisseurs et prestataires et l'insertion de clauses RSE dans les principaux contrats et appels d'offres.

La Directrice de la conformité et de l'éthique, agissant aussi en tant que déontologue et DPO⁽¹⁾ siège au CPR. Elle base ses travaux sur la Charte éthique incluant le code de bonne conduite, disponible en français et en anglais sur le site Internet de Mercialys : www.mercialys.fr⁽²⁾.

(1) DPO, Data Protection Officer : personne déléguée à la protection des données au sein d'une organisation. / (2) <https://www.mercialys.fr/strategie-gouvernance/engagements/charte-ethique>.

PROPOSITION DE VALEUR

ADAPTÉE AUX DYNAMIQUES DE LA CONSOMMATION

L'enjeu de Mercialys réside dans sa capacité à entretenir son utilité marchande afin de pérenniser la valeur de son patrimoine.

La Société doit ainsi s'assurer qu'elle répond à un double enjeu :

1. la compréhension de l'évolution des modes de consommation et l'accompagnement des enseignes locataires pour s'y adapter ; et

2. la capacité à faire évoluer et adapter en permanence ses actifs à ces évolutions en cohérence avec son positionnement d'acteur régional, la conception des espaces urbains et les enjeux liés à la transition écologique.

2025, marque l'aboutissement du repositionnement stratégique de Mercialys sur des *shopping parks leaders* sur leur territoire en lieu et place du modèle historique de galerie marchande de proximité. Dotés d'un mix marchand adapté aux nouveaux usages, ils se caractérisent par une gestion opérationnelle rigoureuse, privilégiant diversification locative et maîtrise des charges.

Aboutissement du repositionnement stratégique

Le commerce se transforme. Il se polarise autour d'actifs dont la part de marché les rend capables de sécuriser les flux de visiteurs et de renforcer encore d'avantage leur attractivité commerciale.

Cette évolution reconfigure les stratégies d'implantation : les enseignes privilégient les sites dominants, garants de leur visibilité, de leur performance et de leur résilience. En parallèle, les consommateurs recherchent des formats accessibles, cohérents et compétitifs en prix, où le magasin physique demeure central dans le parcours d'achat omnicanal.

La concentration du commerce sur les actifs dominants s'accompagne d'une polarisation géographique lente mais puissante. Elle a guidé au recentrage des actifs de Mercialys vers les métropoles régionales littorales et frontalières les plus dynamiques, tant d'un point de vue économique que de population, telles que Marseille, Aix-en-Provence, Toulouse, Rennes ou Grenoble.

L'acquisition, en juin 2025, du *shopping park leader* Saint-Genis 2 près de Lyon répond à cette dynamique.

34 ACTIFS LEADERS,
CENTRALISENT
96% DE LA VALEUR
DU PATRIMOINE ET
88% DES SURFACES.



OBJECTIF À CINQ ANS
DÉPASSER **95% D'ACTIFS LEADERS**
(CONTRE 70% EN 2025), CAPTANT
AU MOINS **3 MILLIONS DE VISITEURS/AN**

Polarisation sur les zones maîtresses

La consommation se concentre sur des zones commerciales dominantes de périphérie, qui réunissent implantation des enseignes et fréquentation préférentielle des consommateurs.

Polarisation géographique

La croissance de la population, de l'emploi et des richesses tend à se concentrer en Île-de-France et dans les zones littorales et frontalières du pays.

Polarisation vers la périphérie

En dehors de l'Île-de-France et des très grandes agglomérations, cette croissance se concentre en périphérie des villes, aux dépens des centres-villes.

Le nouveau modèle Shop•Park pour répondre aux attentes contemporaines des consommateurs

Les centres commerciaux de périphérie demeurent largement le choix privilégié des consommateurs pour leurs achats du quotidien (pour 75% des Français⁽¹⁾). Ce plébiscite s'appuie sur des critères très objectifs, tels que la simplicité d'accès en voiture (85% des français utilisent quotidiennement leur voiture), la praticité (tout au même endroit) et la garantie d'avoir les prix les plus bas.

Format hybride et différenciant, le *shopping park* associe la richesse de l'offre d'un centre commercial de destination, l'efficacité économique d'un *retail park* et l'accessibilité d'une

galerie de proximité, dans un format de "juste taille" de 50 à 150 enseignes. Incarnation de ce positionnement, Mercialis a dévoilé Shop•Park, la nouvelle identité visuelle de ses *shopping parks*, à l'occasion de son 20^e anniversaire en octobre 2025.

Pensé en adéquation avec sa zone de chalandise autour des *leaders* de chaque segment de consommation - les *top of mind* des clients - et privilégiant des enseignes à prix accessibles - l'*Everyday-Low-Price* - en phase avec les enjeux de pouvoir d'achat. Sa performance repose également sur une stratégie

omnicanales à forte dimension locale, un dialogue constant avec les acteurs du territoire et une insertion réussie dans des zones commerciales mixtes et attractives.

Ainsi, indépendamment de leur taille absolue, les Shop•Park captent une part significative des flux de visiteurs dans leur zone de chalandise. Cette identité visuelle unifiée sera progressivement déployée sur l'ensemble du portefeuille, afin de renforcer la lisibilité et la cohérence de la nouvelle signature commerciale Shop•Park.

La mise en œuvre de cette stratégie repose sur trois expertises complémentaires – immobilière, commerciale et RSE – qui assurent la performance opérationnelle, la solidité financière et la durabilité du modèle.



Une performance qui valide le modèle

- +3,9 %** FRÉQUENTATION DES SITES
- +2,6 %** CHIFFRE D'AFFAIRES COMMERÇANTS
- +10,1 %** PROGRESSION DE LA VALEUR DU PATRIMOINE
- +3,9 %** HAUSSE DU RNR (1,26 €) PAR ACTION
- +2,8 %** CROISSANCE ORGANIQUE DES REVENUS LOCATIFS
- 2,0 %** TAUX DE VACANCE

(1) Selon le 10^e baromètre du centre-ville et des commerces d'avril 2025.

EXPERTISE IMMOBILIÈRE

DES ACTIFS DURABLES AU SERVICE D'UNE PERFORMANCE PÉRENNE

L'expertise immobilière de Mercialis repose sur une gestion active du patrimoine et une allocation maîtrisée du capital. Outre le recentrage stratégique opéré ces dernières années, l'enjeu est d'optimiser la qualité du portefeuille pour en augmenter la valeur future.

La polarisation du patrimoine sur des actifs *leaders* constitue le socle du modèle. Elle permet de concentrer les flux de visiteurs, d'améliorer la performance locative et de renforcer la valeur et la liquidité des actifs.

2025 a confirmé cette vision stratégique : les *shopping parks* les plus performants sont ceux à la « juste taille », adaptés

à leur zone de chalandise, avec une profondeur d'offre leur permettant de s'imposer comme la destination *leader* sur leur zone : les centres d'Angers, Besançon, Brest, Toulouse, Nîmes, Mandelieu, Quimper ou bien encore l'acquisition récente de Saint-Genis 2 près de Lyon en sont la parfaite illustration.

Développer et transformer les actifs existants

Cette concentration suppose une rotation active du portefeuille. Mercialis arbitre les sites arrivés à maturité au regard de ses critères de performance et réalloue le capital vers des opérations créatrices de valeur : restructurations, extensions, développements ciblés, et acquisitions. L'objectif est triple : améliorer la qualité moyenne du patrimoine, générer des marges de manœuvre financières, et accroître son patrimoine.



La restructuration d'actifs existants constitue un levier direct d'accroissement de la valeur.

À Toulouse, Brest et Niort, la reconfiguration des surfaces et la recomposition du mix marchand autour d'enseignes à forte attractivité ont permis d'augmenter la fréquentation, de sécuriser les revenus et de soutenir les valeurs locatives.

À Brest notamment, Mercialis a repositionné l'actif en relouant l'hypermarché à Leclerc, tout en intégrant les locomotives Grand Frais et Normal. Les extensions à Angers et Grenoble visent respectivement à une progression d'environ +15 % et +20 % des loyers nets à terme, tout en consolidant les positions dominantes de ces sites sur leurs zones de chalandise.

Le développement de nouveaux Shop•Park complète ce dispositif. À Saint-André, et Ferney-Voltaire, les projets s'appuient sur un foncier détenu par Mercialis, un niveau élevé de pré-commercialisation et des rendements attendus supérieurs à 8 %.

FENOUILLET : UNE TRAJECTOIRE DE LEADERSHIP

En dix ans, Mercialis a entièrement reconfiguré le site de Toulouse Fenouillet. D'une galerie de 24 boutiques adossée à un hypermarché, le site est devenu un *shopping park*, prochainement renommé Shop•Park, de plus de 130 enseignes, structuré autour d'un hypermarché redimensionné et d'un mix marchand renforcé. La fréquentation a plus que triplé, passant de 2,1 à 6,6 millions de visiteurs annuels. Les implantations de B&M et Fitness Park et la restructuration de la galerie historique doivent permettre au Shop•Park de Toulouse-Fenouillet de franchir une nouvelle étape d'ici 2027 : dépasser les 7 millions de visiteurs et installer durablement le site comme l'actif *leader* de la métropole toulousaine.



Une discipline d'investissement stricte

La stratégie immobilière s'appuie sur des critères exigeants et ambitieux de rentabilité. Chaque opération est évaluée selon un objectif de rendement minimum de 8 %, garantissant une création de valeur durable et mesurable. Ces indicateurs reflètent à la fois la performance opérationnelle et l'effet positif des arbitrages stratégiques.

Cette combinaison solide — concentration des actifs, transformation ciblée et discipline financière — permet d'améliorer la qualité et la valeur du patrimoine et préserver la capacité d'investissement future du Groupe.



PIPELINE MAÎTRISÉ :
LE PORTEFEUILLE DE PROJETS
FIN 2025 S'ÉTABLIT À
400 M€



ANR NTA +4,1%
NOTATION BBB STABLE



RENDEMENT
D'EXPERTISE +6,65%
RATIO
D'ENDETTEMENT
LTV⁽¹⁾ 40,2%



FOCUS 2025 : DES ACQUISITIONS STRUCTURANTES ET RELATIVES

En 2025, Mercialis a réalisé deux acquisitions pour 176 millions d'euros parfaitement alignées avec sa stratégie de polarisation et de montée en qualité du portefeuille.

- Saint-Genis 2 (ouest lyonnais), site *leader* implanté sur un bassin de chalandise de 700 000 habitants, regroupe 100 enseignes sur plus de 18 000 m². Par sa taille, la qualité des fondamentaux immobiliers et sa capacité de création de valeur, ce futur Shop•Park répond pleinement aux critères

d'investissement du Groupe. Récemment rénové, il offre un fort potentiel d'optimisation du mix marchand et des formats.

- Le rachat des 49 % restants d'Hyperthetis Participations permet à Mercialis de détenir désormais 100 % de cinq sites représentant 66 000 m² de surfaces locatives. Cette opération assure à Mercialis la maîtrise immobilière complète de ces sites qui pourront faire l'objet de restructurations sur le modèle Shop•Park.

(1) Hors droits.

EXPERTISE COMMERCIALE

ACCOMPAGNER LE COMMERCE DE DEMAIN

Chaque ouverture, chaque projet, chaque signature met en relief le savoir-faire de Mercialis. La sélection rigoureuse des enseignes par les équipes commerciales sécurise les revenus et renforce durablement la qualité du portefeuille.

La diversification locative constitue un pilier de résilience : les dix premiers locataires hors secteur alimentaire représentent 15 % des loyers, et aucune enseigne ne dépasse 3 % des revenus. Dès lors, moins de dépendance, plus de diversité - pour Mercialis comme pour les visiteurs - et une plus grande résilience au travers des cycles propres à chaque segment ou chaque enseigne.

En 2025, Mercialis a enregistré 200 signatures de commerçants, confirmant l'attractivité de ses sites et sa capacité à nouer et renouveler des partenariats durables avec les enseignes.



Un socle locatif solide

- 100 000 M²** RECOMMERCIALISÉS
- 200 SIGNATURES** (+10 % vs. 2024)
- 14 % SURFACE TOTALE RENOUELÉE**
- 97,8 % TAUX DE RECOUVREMENT**
- 98 % TAUX D'OCCUPATION FINANCIER**
- + 2,2 % RÉVERSION POSITIVE**
- 10,9 % TAUX D'EFFORT SOUTENABLE**

Privilégier les enseignes préférées des consommateurs

Dans un environnement marqué par la pression sur le pouvoir d'achat, Mercialis concentre son mix marchand sur les enseignes *leaders* et accessibles au sein de chaque segment de consommation.

Aujourd'hui, 80 % des marques préférées des Français (les *Top of mind*) sont présentes dans nos *shopping parks*. L'ambition est d'atteindre 90 % à moyen terme. En 2025,

les signatures s'inscrivent dans cette dynamique : Normal, Adopt, Grand Frais, Primark, Aroma-Zone ou encore Tedi... qui contribuent à enrichir le portefeuille de marques présentes dans le Groupe.

L'objectif : des marques *leaders* qui structurent le parcours d'achat et dynamisent la fréquentation des sites permettant de gagner des parts de marché à moyen terme.



AROMA-ZONE



Un mix marchand aligné sur les usages

Plus qu'un simple lieu d'achat, un *shopping park* est un lieu de vie. Composer un mix marchand pertinent et attractif c'est comprendre le territoire - sa réalité, ses flux, ses usages : pour proposer une offre équilibrée et adaptée, capable d'accompagner les besoins des enseignes comme ceux des clients.

En 2025, cela se traduit par le renforcement des segments de consommation clés :

- **La restauration s'enrichit** de dix nouvelles signatures (Paradis du Fruit, Hippopotamus ou Volfoni) ;
- **Le pôle santé se consolide** avec cinq pharmacies et parapharmacies ;
- Les loisirs gagnent du terrain (Escape Sensas, Monky, Fitness Park) ;

- Côté **alimentaire**, Leclerc, Auchan, Intermarché, Carrefour, Grand Frais, Monoprix, Lidl et Aldi sont désormais tous présents dans le patrimoine — une exhaustivité alimentaire inédite qui ancre des flux réguliers et renforce la stabilité des sites ;
- **Des enseignes tendance** renforcent l'offre : Normal, Adopt, Biotech USA, Kiko, Only et des premières dans le portefeuille : Primark, Aroma-Zone, Tedi, The North face et le Paradis du Fruit.

Mercialis accompagne également les enseignes, comme New Yorker, Adidas, Mango, Adopt, dans l'évolution de leurs concepts de magasins en adaptant les surfaces et les implantations aux nouveaux standards commerciaux



et en mettant à leur disposition des emplacements correspondant à leurs attentes en termes de taille et de visibilité. Un bon emplacement doit se réinventer pour répondre aux besoins des preneurs.

Le centre s'inscrit dans un parcours d'achat intégré qui commence avant l'entrée en magasin et se prolonge après la visite. Mercialis positionne donc ses structures comme des maillons actifs entre digital et magasin : *ship-from-store* (la livraison depuis les magasins), *click & collect* et casiers de retrait.

En 2025, 59 nouveaux casiers ont été installés, + 800 000 visites générées par le *ship-from-store*, + 25 % d'achats liés au retrait. Le magasin capte, transforme et prolonge la relation commerciale.



Les chiffres des shopping parks

- + 3,9 % FRÉQUENTATION
- + 2,6 % CHIFFRE D'AFFAIRES COMMERÇANTS
- + 2,8 % CROISSANCE ORGANIQUE DES LOYERS

Marketing multi-local au service de la performance

La puissance des Shop•Park ne tient pas uniquement au mix marchand. Elle se construit aussi au plus près des territoires, grâce à un marketing de proximité qui fait vivre chaque site comme une destination à part entière. Le marketing est un levier opérationnel. Il accompagne les enseignes, renforce la visibilité des sites et contribue à leur dynamique commerciale en soutenant les ouvertures, activant les communautés locales et créant des temps forts générateurs de trafic — événements thématiques, formats exclusifs ou éco-responsables. Ils constituent ainsi un double levier de performance : enrichir la dynamique commerciale des centres tout en générant des loyers additionnels sur des surfaces disponibles.

En 2025, trois rendez-vous ont marqué les esprits : *Geev Shop* à Angers avec plus d'un million de vues, plus de 18 millions de vues sur YouTube pour la vidéo Intersport à Sainte-Marie Duparc, et plus de 5 millions à l'ouverture du magasin Jul Store à Marseille. Le marketing multi-local s'appuie également sur le commerce éphémère pour dynamiser les sites, créer des temps forts et renouveler l'offre. Ces formats permettent d'introduire des concepts temporaires, de tester ponctuellement de nouvelles enseignes.

LES GEEV SHOP ÉPHÉMÈRES, ILLUSTRATION DE LA STRATÉGIE DE MARKETING MULTI-LOCALE

Ces boutiques éphémères attirent des visiteurs en renforçant le rôle du centre comme acteur engagé du territoire et en soutenant une consommation responsable (dons, seconde vie des produits, réduction des déchets). L'impact est double :

- **Contribuer à l'image de modernité des centres** et à renforcer leur proximité avec les communautés locales,
- **Générer des pics de fréquentation** et stimuler le chiffre d'affaires des commerçants.

Les visiteurs, sensibles aux gains de pouvoir d'achat procurés par les dons récupérés, sont incités à consommer davantage dans les enseignes du centre, contribuant ainsi à un cercle vertueux au bénéfice de l'ensemble de l'écosystème local.

Le retail media, un levier de génération de trafic

Le *retail media* déployé par Mercialis constitue un levier important pour générer du trafic vers les enseignes des centres. Au-delà des dispositifs *in-mall* (affichage, activation commerciale, dispositifs digitaux sur site), Mercialis intègre désormais la visibilité sur ses propres réseaux sociaux, dont l'audience locale et qualifiée renforce l'impact des campagnes. En diffusant les messages des enseignes en amont de la visite et lors des temps forts d'animation, cette approche touche les clients dès la phase d'inspiration, promeut les offres et nouveautés et oriente efficacement les flux vers les points de vente. Cette approche intégrée, combinant présence physique et digitale, contribue directement à augmenter le trafic en magasin et à optimiser la performance commerciale des enseignes partenaires.



LE DIGITAL, ACCÉLÉRATEUR DU LIEN LOCAL

Avant la visite, il donne envie. Après, il fait durer l'expérience. Cette logique guide la stratégie de « *drive-to-store* » - activation digitale visant à générer du trafic en magasin - qui atteint un niveau record en 2025 : 417 millions de vues, 40 millions de personnes touchées, une couverture de 100 % des zones de chalandise, ayant contribué à +0,7 % à la hausse de la fréquentation.

EXPERTISE RSE

UN LEVIER TRANSVERSAL CRÉATEUR DE VALEUR

La RSE est une expertise stratégique intégrée au cœur du modèle d'affaires de Mercialys. Elle nourrit les expertises immobilière et commerciale, et structure les projets d'investissement et d'arbitrage. Accélérateur de transformation, moteur d'attractivité locative et levier de sécurisation de la valeur à long terme, elle renforce la performance opérationnelle et financière du Groupe.

La stratégie *4 Fair Impacts for 2030* structure cette ambition autour de quatre axes complémentaires : **environnement**, **territoires**, **commerces** et **talents**.

POUR NOTRE ENVIRONNEMENT

L'intégration des exigences environnementales à la stratégie de Mercialys permet de protéger la valeur de son patrimoine sur le long terme, alliant responsabilité environnementale et performance économique. En réduisant ses émissions et en optimisant l'usage des ressources, la Société maîtrise durablement ses charges, anticipe les évolutions réglementaires et renforce l'attractivité de ses actifs. En 2025, la révision à la hausse des objectifs climatiques marque une nouvelle ambition.



Avancées 2025

-27 % ÉMISSIONS DE GAZ À EFFET DE SERRE
(scopes 1 & 2) vs. 2024

A-List du CDP

73 % DÉCHETS VALORISÉS

Well Below 2°C OBJECTIFS ATTEINTS

84 % CENTRES ÉQUIPÉS EN BORNES DE RECHARGE

Nouvelle Certification Net Zero VALIDÉE PAR LA SBTi

POUR NOS TERRITOIRES

Le modèle Shop•Park repose sur un ancrage territorial fort. La proximité avec les clients, les enseignes et les partenaires locaux permet à Mercialys de s'adapter rapidement aux dynamiques des bassins de vie et d'ajuster le mix commercial à la zone de chalandise.

Les partenariats nationaux, déclinés localement, renforcent l'impact sociétal des centres et consolident durablement leur attractivité et leur solidité locative.



Avancées 2025

71 % CENTRES ENGAGÉS DANS DES ACTIONS EN FAVEUR DE L'EMPLOI

REQUALIFICATION D'ACTIFS EXISTANTS DANS UNE LOGIQUE DE **zéro artificialisation nette**



FORUMS EMPLOI AVEC PÔLE EMPLOI

À Toulouse et Marseille, des forums Pôle Emploi pilotés par les directeurs des centres ont facilité la mise en relation directe entre enseignes et candidats grâce au recensement des offres, à la mobilisation des espaces et à l'activation des outils de communication.



POUR NOS COMMERCES

La stratégie *4 Fair Impacts for 2030* soutient la performance locative en accompagnant les enseignes vers des modèles plus responsables et plus efficaces grâce à des outils de pilotage dédiés et des solutions adaptées à chaque actif.

La RSE s'impose ainsi comme un levier de compétitivité, renforçant la qualité du socle locatif et la résilience du modèle commercial.



Avancées 2025

100 % DES ACTIFS CERTIFIÉS *BREEAM*

1^{ER} actif CLASSÉ *OUTSTANDING*
(*BREEAM Part 2*)

86 % DES CENTRES STRATÉGIQUES AU NIVEAU EXCELLENT OU EXCEPTIONNEL



Avancées 2025

70 % ADMINISTRATEURS INDÉPENDANTS

96/100 INDEX ÉGALITÉ PROFESSIONNELLE

POUR NOS TALENTS

La performance durable du modèle repose sur une gouvernance exigeante, le développement des compétences et un alignement clair des équipes avec la feuille de route RSE. Les objectifs extra-financiers sont intégrés aux objectifs individuels et aux dispositifs de performance, inscrivant la responsabilité environnementale et sociétale au cœur du pilotage opérationnel.

Un programme renforcé de formation sera déployé en 2026 pour accélérer l'appropriation des enjeux RSE.

Ambitions 2030

ENVIRONNEMENT

- Viser le *Net Zero*
- 100 % des déchets valorisés
- Zéro produit phytosanitaire

TALENTS

- Maintien des meilleures pratiques en matière d'égalité professionnelle
- Engagement et satisfaction des collaborateurs
- Culture de l'exemplarité éthique



TERRITOIRES

- 100 % des centres acteurs du dynamisme territorial
- 100 % des centres stratégiques dotés d'espaces multifonctionnels
- 100 % d'achats locaux et responsables
- Promotion et soutien à l'écomobilité

COMMERCES

- 100 % des centres stratégiques certifiés *BREEAM In-Use*
- 100 % des centres proposant une offre responsable
- 100 % des locataires associés au pacte « bailleur-enseigne responsables »

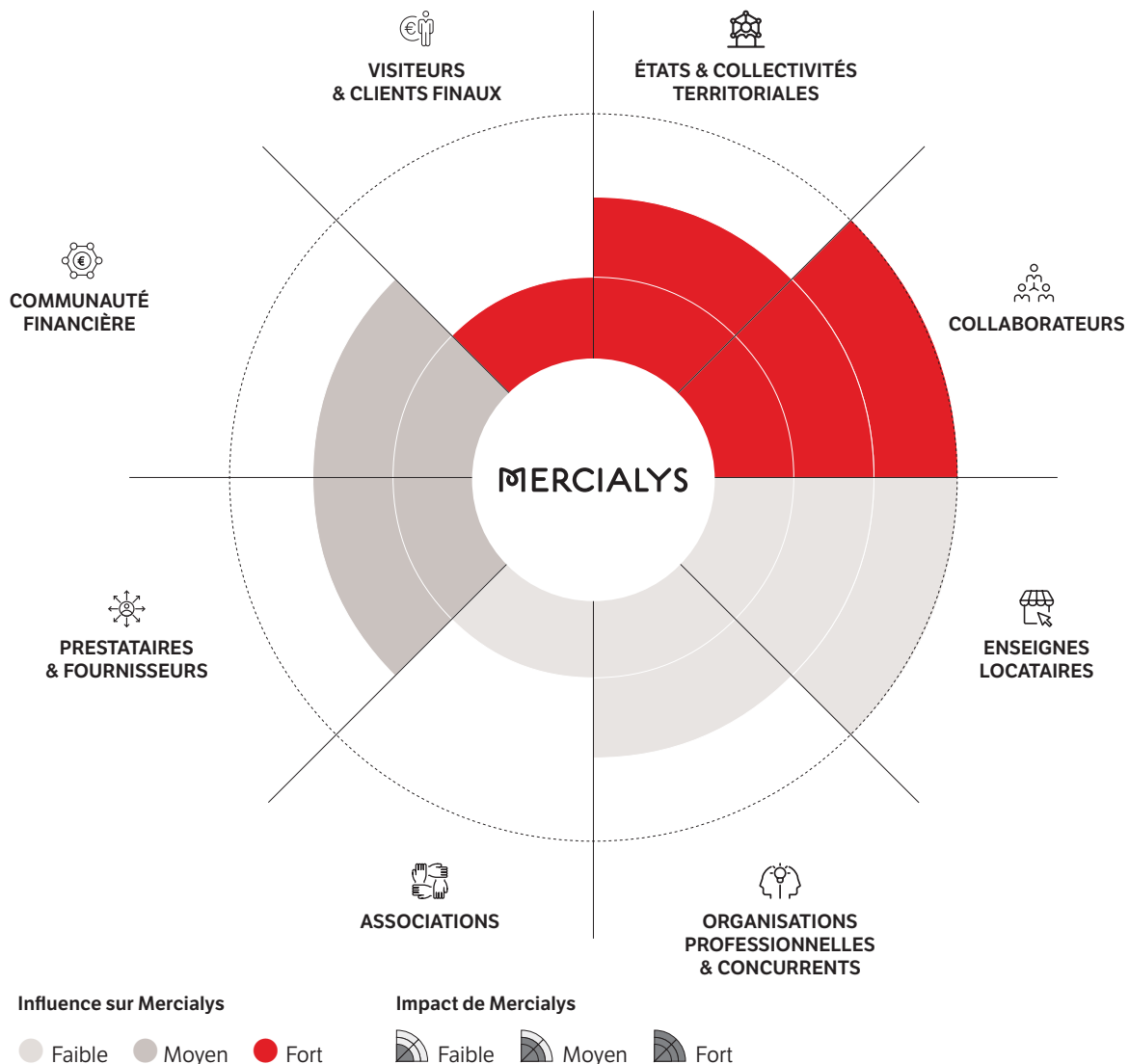
UN DIALOGUE RÉGULIER AVEC NOS PARTIES PRENANTES

L'activité de Mercialys s'inscrit dans un important écosystème de parties prenantes avec lesquelles des relations solides sont nouées.

Le dialogue régulier instauré par la Société avec ses parties prenantes, permet d'intégrer leurs attentes dans les réflexions stratégiques. Il pourra s'agir d'enjeux économiques, sociaux, sociétaux, environnementaux et de gouvernance, dans une perspective de création de valeur pérenne et partagée. Ce dialogue offre également l'opportunité de constituer des partenariats et plus

largement de s'inscrire dans un processus d'innovation et d'amélioration continues. La consultation régulière de l'ensemble des parties prenantes, dont les collaborateurs, les visiteurs des centres, les enseignes, les investisseurs et banques, les collectivités territoriales et les associations dans le cadre du renouvellement de la stratégie RSE de la Société en est l'illustration parfaite.

Cartographie des parties prenantes



Dialogue avec les parties prenantes

	ENJEUX	MODALITÉS DE DIALOGUE	
 COLLABORATEURS	<ul style="list-style-type: none"> • Implication • Engagement • Recrutement • Fidélisation • Diversité • Dialogue social • Sensibilisation à la RSE 	<ul style="list-style-type: none"> - Merylink (Intranet) - Outils digitaux collaboratifs - Formations - Réunion plénière annuelle - Réunions d'informations financières 	<ul style="list-style-type: none"> - Parcours d'intégration - Livret d'accueil - Enquête collaborateurs - Échanges avec la Direction - LinkedIn
 ÉTAT & COLLECTIVITÉS TERRITORIALES	<ul style="list-style-type: none"> • Autorisations administratives • Performance des projets • Contribution économique et sociétale 	<ul style="list-style-type: none"> - Commission Départementale et Nationale d'Aménagement Commercial (CDAC / CNAC) - Réunions d'informations sur les projets 	<ul style="list-style-type: none"> - Document d'enregistrement universel - Rapport financier semestriel - Contrôles réglementaires
 VISITEURS & CLIENTS FINAUX	<ul style="list-style-type: none"> • Satisfaction • Fidélité • Confort • Sécurité • Avis 	<ul style="list-style-type: none"> - Écosystème digital - Pages TikTok / Instagram - Enquêtes de satisfaction 	<ul style="list-style-type: none"> - Contacts des directions de centre - Newsletter - E-mails
 ENSEIGNES LOCATAIRES	<ul style="list-style-type: none"> • Performance commerciale • Attractivité • Différenciation • Fidélisation • Collaboration • RSE 	<ul style="list-style-type: none"> - Enquêtes de satisfaction - Réunions avec les commerçants - Échanges directs avec les équipes de commercialisation 	<ul style="list-style-type: none"> - Salesforce (CRM) - Visites sur sites des projets - Salons professionnels
 PRESTATAIRES & FOURNISSEURS	<ul style="list-style-type: none"> • Qualité des prestations et services • Achats responsables • Maîtrise de la chaîne de valeur 	<ul style="list-style-type: none"> - Appels d'offres - Rencontres périodiques - Évaluations, contrôles et audits 	
 COMMUNAUTÉ FINANCIÈRE	<ul style="list-style-type: none"> • Financement • Performance financière • Éthique des affaires 	<ul style="list-style-type: none"> - Roadshows - Réunions d'informations financières - Document d'enregistrement universel - Rapport financier semestriel - Communiqués de presse 	<ul style="list-style-type: none"> - Assemblée générale - Site Internet - Contact Relations investisseurs - LinkedIn - S&P (CRM)
 ASSOCIATIONS	<ul style="list-style-type: none"> • Soutien des projets • Renforcement de l'ancrage local des centres 	<ul style="list-style-type: none"> - Site Internet - Partenariats 	<ul style="list-style-type: none"> - Document d'enregistrement universel - Contact RSE
 ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES & CONCURRENTS	<ul style="list-style-type: none"> • Partage de bonnes pratiques • Études et benchmarks • Veille réglementaire • Valorisation du secteur 	<ul style="list-style-type: none"> - Participation aux commissions - Participation à la gouvernance des instances de place 	

UNE CRÉATION DE VALEUR FINANCIÈRE ET EXTRA-FINANCIÈRE RÉSILIENTE

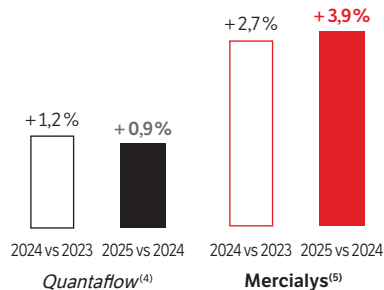
Grâce à son organisation agile et intégralement dédiée à la recherche de l'excellence, Mercialys est en mesure de maintenir une dynamique constructive, consolidant les fondamentaux de ses performances opérationnelles, financières et extra-financières.

PERFORMANCE OPÉRATIONNELLE

Les performances opérationnelles constatées sur le patrimoine en 2025 démontrent la pertinence du modèle de Mercialys et des stratégies commerciales et marketing qui l'accompagnent. Les indicateurs opérationnels performants, portés par une activité de commercialisation en accélération, ouvrent la voie à une croissance durable des revenus locatifs.

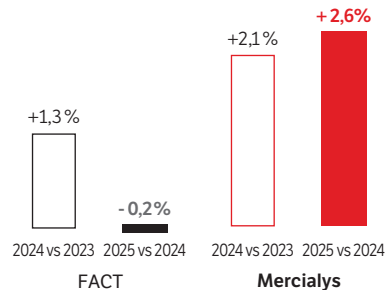
ÉVOLUTION DE LA FRÉQUENTATION DES CENTRES COMMERCIAUX

Évolution sur 12 mois

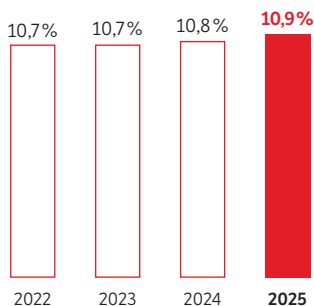


ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DES COMMERCANTS

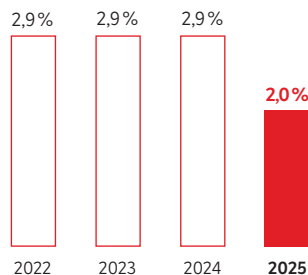
Évolution sur 12 mois



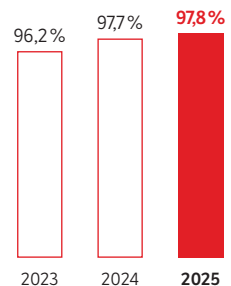
ÉVOLUTION DU COÛT D'OCCUPATION



ÉVOLUTION DU TAUX DE VACANCE FINANCIÈRE COURANTE



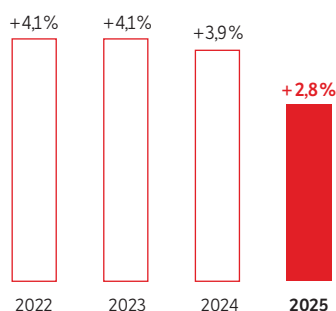
ÉVOLUTION DU TAUX DE RECOUVREMENT (au 31/12/2025)



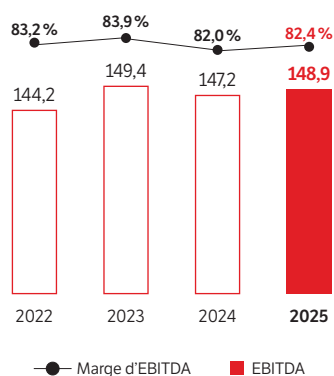
PERFORMANCE FINANCIÈRE

La situation financière de Mercialys au 31 décembre 2025 est restée très saine. L'ambition de croissance de la Société s'effectue dans un cadre toujours strict articulé autour de ses grands équilibres financiers et d'une exigence de rendement sensiblement supérieur au rendement actuel moyen du patrimoine.

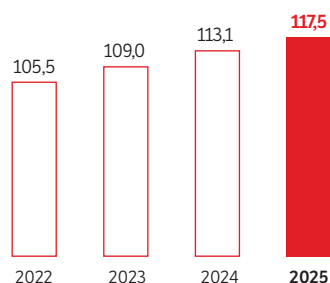
ÉVOLUTION DU TAUX DE CROISSANCE ORGANIQUE DES LOYERS



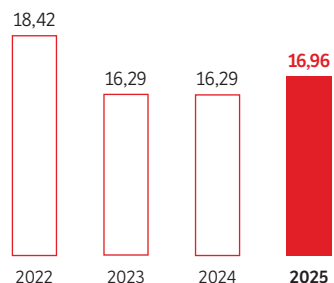
ÉVOLUTION DE L'EBITDA (en millions d'euros) ET DE LA MARGE D'EBITDA (en %)



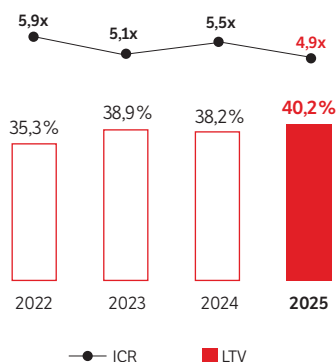
ÉVOLUTION DU RÉSULTAT NET RÉCURRENT (RNR) (en millions d'euros)



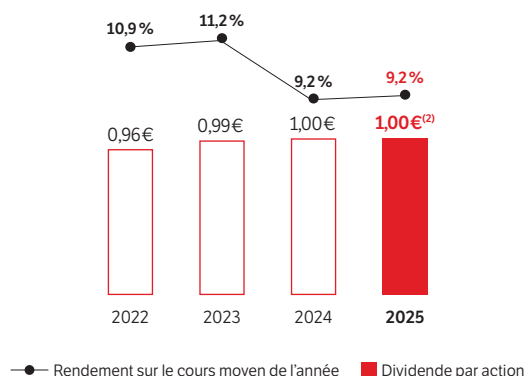
ÉVOLUTION DE L'ANR (EPRA NTA⁽¹⁾) (en euros par action)



ÉVOLUTION DES RATIOS LTV (hors droits) ET ICR



ÉVOLUTION DU DIVIDENDE (en euro par action) ET DU RENDEMENT DU DIVIDENDE

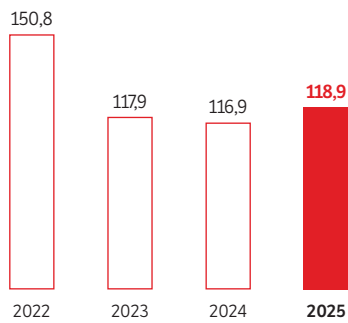


(1) NTA : Net Tangible Asset. / (2) Sous réserve de l'approbation par l'Assemblée générale du 23 avril 2026.

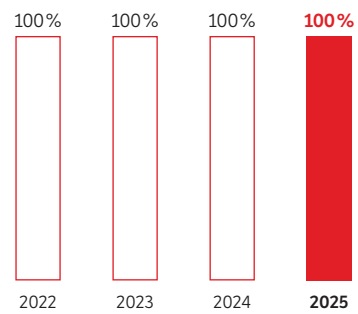
PERFORMANCE EXTRA-FINANCIÈRE

En 2025, Mercialys a poursuivi la mise en œuvre de sa stratégie RSE *4 Fair Impacts for 2030* et franchi de nouveaux jalons structurants, confirmant l'intégration des enjeux environnementaux, sociaux et de gouvernance au cœur de son modèle.

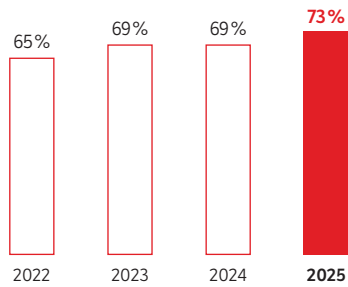
ÉVOLUTION DE L'INTENSITÉ ÉNERGÉTIQUE SURFACIQUE (en kWh/m² - périmètre courant)



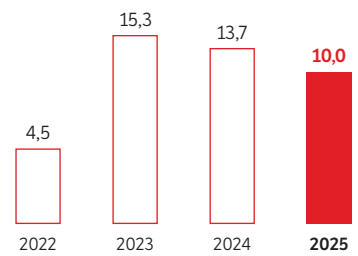
ÉVOLUTION DE LA PART DU PATRIMOINE STRATÉGIQUE CERTIFIÉ BREEAM IN-USE (en % de la valeur totale du patrimoine stratégique droits inclus)



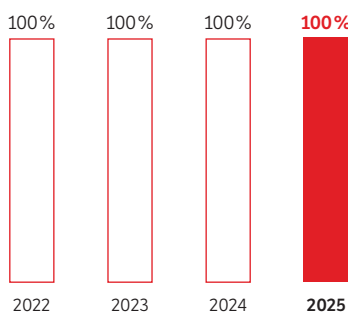
ÉVOLUTION DU TAUX DE VALORISATION DES DÉCHETS DES CENTRES COMMERCIAUX (périmètre courant)



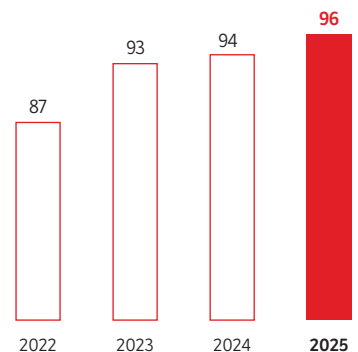
ÉVOLUTION DES ÉMISSIONS CARBONE DIRECTES ET INDIRECTES PAR M² (Scopes 1 et 2 - en kgCO₂e/m² - méthode market-based - périmètre courant)



ÉVOLUTION DE LA PART DES SALARIÉS FORMÉS



ÉVOLUTION DE L'INDEX DE L'ÉGALITÉ PROFESSIONNELLE ENTRE LES FEMMES ET LES HOMMES (indice /100)



Le positionnement de Mercialis parmi les acteurs de référence en matière de RSE a été reconnu par plusieurs distinctions sectorielles en 2025.

La Société a réintégré la A-List du *Carbone Disclosure Project* (CDP), qui distingue les entreprises les plus engagées dans la lutte contre le changement climatique.

Elle maintient également son statut *Green Star* au GRESB et a été reconnue *ESG Top Rated Company* et *Low Carbon Transition Leader* par Sustainalytics.

Ces succès confirment une nouvelle fois le *leadership* de la Société en matière de Responsabilité sociétale des entreprises, que sa stratégie RSE a vocation à continuer à alimenter.

Engagé à maintenir des notations ESG de premier plan dans le secteur



LOW CARBON TRANSITION LEADER



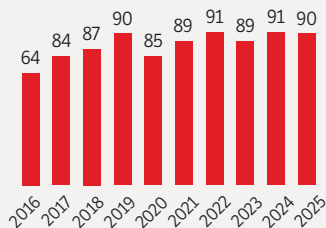
LEADER EN MATIÈRE DE RÉDUCTION DES ÉMISSIONS DE CARBONE



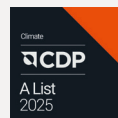
STATUT PRIME



STATUT GREEN STAR



A LIST



STATUT GOLD



STATUT AAA



(1) GRESB, Global Real Estate Sustainability Benchmark : classement international de référence qui évalue chaque année la performance et la politique RSE des entreprises du secteur immobilier. / (2) EPRA, European Public Real Estate Association. / (3) Note non comparable en raison d'une évolution de la méthodologie. / (4) Approche risque utilisée par Sustainalytics : plus le score est faible, meilleure est l'évaluation de la société.



MERCIALYS

16-18, rue du Quatre-Septembre - 75002 Paris

E-mail : contact@mercialys.com

www.mercialys.fr