

Résultats annuels 2006



6 mars 2007

Intervenants

Jacques Ehrmann, Président Directeur Général ◀

Géry Robert-Ambroix, Directeur Général Délégué ◀

Catherine Oulé, Directeur Général Adjoint ◀

Yves Cadelano, Directeur Général Adjoint ◀

Sommaire

 **Page** 

 Panorama de l'année	3
 L'activité des centres en 2006	12
 Résultats annuels et investissements 2006	22
 Nourrir la croissance future	30
 Conclusion et perspectives	52

Panorama de l'année 2006

Premier exercice plein pour Mercialys : l'heure d'un premier bilan

Une culture et un positionnement originaux

- 1. Un « Pure Player » dans les actifs commerciaux**
- 2. Arrimée à un grand Groupe de distribution**
- 3. Un ancrage régional / des valeurs de proximité et de partenariat**
- 4. Un positionnement ciblé sur les centres intercommunaux et les centres de proximité***

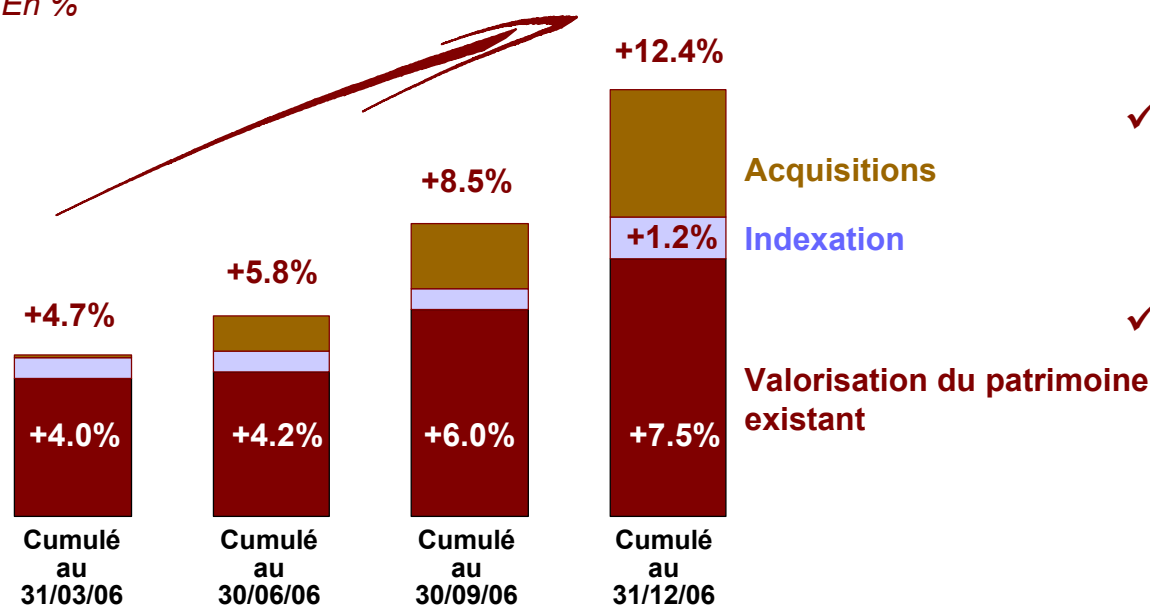
- ✓ Une foncière qui prend ses racines dans l'histoire du Groupe Casino :
 - > 108 ans d'existence dans le monde du commerce
 - > Des commerçants au service des commerçants



► Une année marquée par une accélération de la croissance...

Une croissance à prépondérance organique

Croissance des loyers facturés 2006 vs 2005
En %



- ✓ 349 baux renouvelés ou recommercialisés
- ✓ Un excellent quatrième trimestre en forte croissance
- ✓ Une performance record en matière de croissance organique : **+8,8%** incluant une faible contribution de l'indexation

- ✓ Des revenus locatifs bien supérieurs aux objectifs fixés lors de l'introduction en bourse de Mercialys

> Hausse de **+13,3%** des revenus locatifs en 2006

> Un objectif de croissance fixé à l'origine entre +5% et +7%



► ... soutenue par un effort important en matière d'extériorisation du potentiel de réversion...

349 baux renouvelés ou recommercialisés

140 baux renouvelés pour
une croissance de loyers
de +28% en base
annualisée

+ 25 baux feux verts : +9%

+ 84 baux Casino Cafétéria :
+11%

100 baux recommercialisés
pour une croissance de
loyers de +146% en base
annualisée

Croissance des loyers sur une base annualisée de
+5,0 millions d'euros

► ... et par des investissements réalisés à des conditions favorables

154 millions d'euros d'acquisitions à un taux de capitalisation moyen de 7,9%

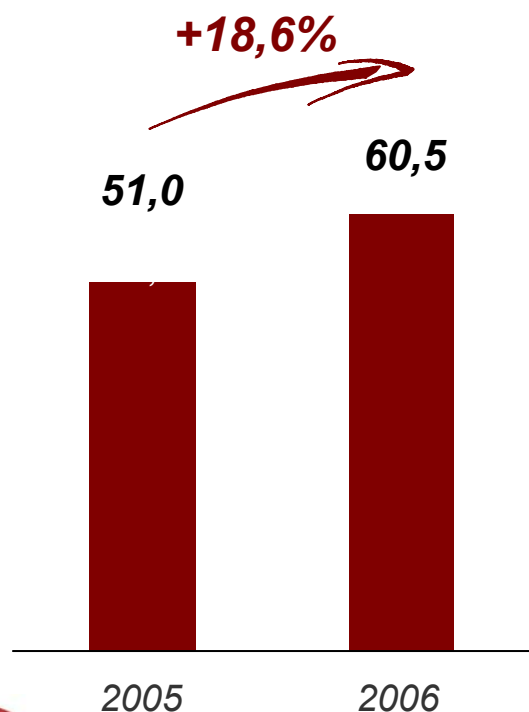
- ✓ Acquisitions de bien bâtis : **111 millions d'euros**
dont 5 galeries en Corse pour un montant de 84 millions d'euros*
 - > *8,6 millions de base locative annualisée supplémentaire soit un taux de rendement moyen de 7,7%*
- ✓ Acquisitions à Casino (galeries neuves) : **43 millions d'euros**
 - > *3,7 millions de base locative supplémentaire soit un taux de rendement implicite de 8,6%*

auxquelles s'ajoutent 11 millions d'euros de capex** engagés soit **165 millions d'investissements signés ou engagés** au total

► Une croissance qui impacte favorablement la rentabilité de Mercialys

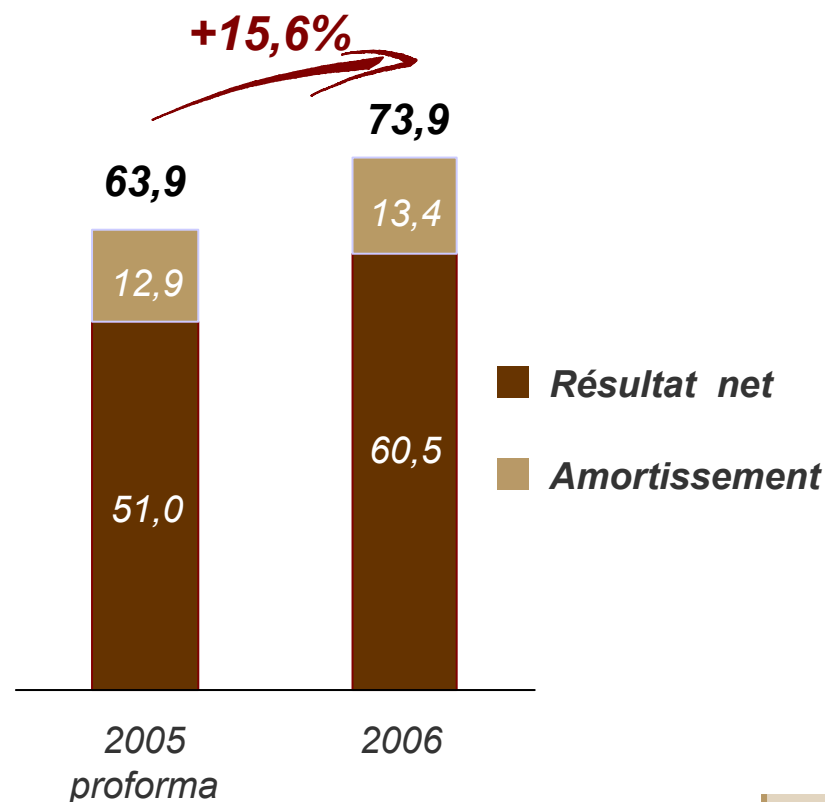
Forte progression des résultats

Résultat net part du Groupe



Résultat net avant amortissement

Supérieure à la fourchette fixée lors de l'IPO entre +12% et +15%

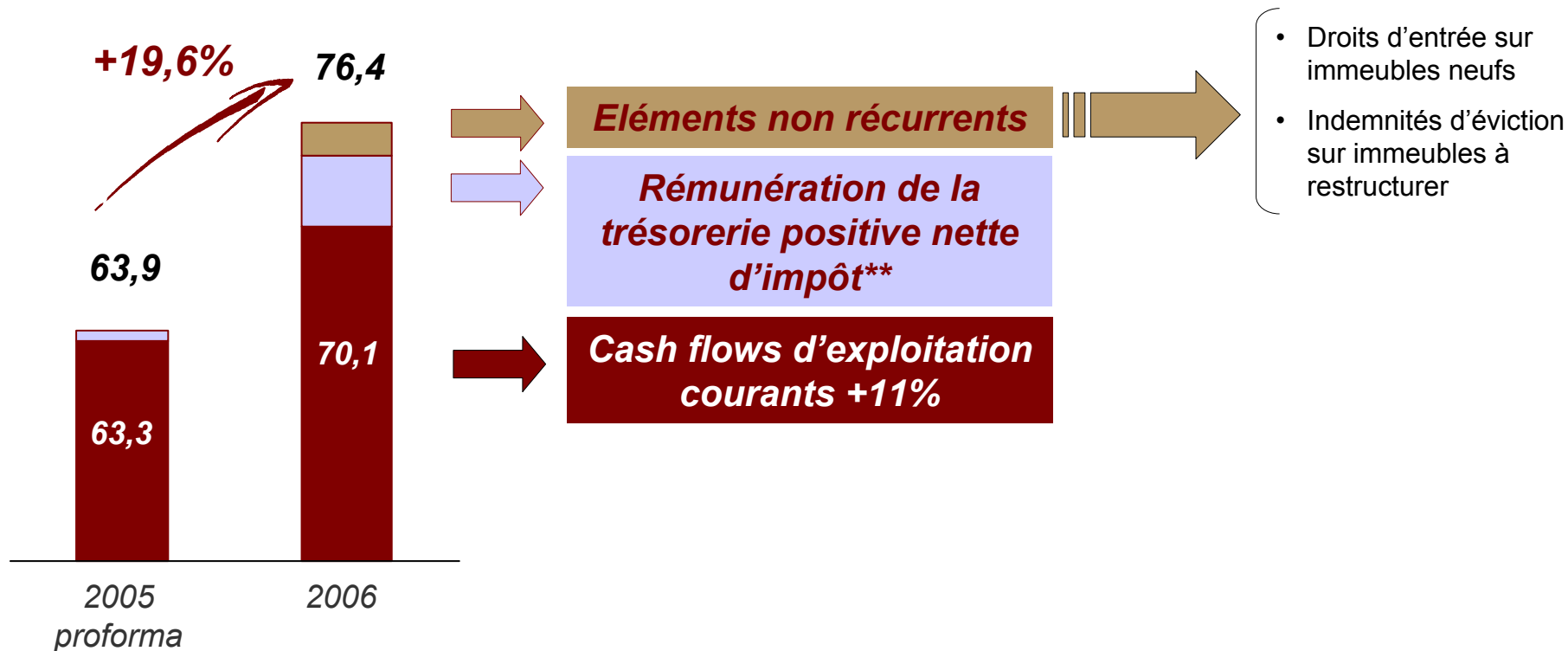


En millions d'euros

► Une forte hausse de la capacité d'auto-financement

2,3 millions d'euros non récurrents de droits d'entrée perçus sur les sites de Clermont-Ferrand et Poitiers ouverts au T3 2006

Capacité d'autofinancement*(cash flows)
En millions d'euros



* Résultat net avant amortissements et autres non flux

** L'augmentation de capital de 235 millions d'euros en trésorerie a été réalisée le 14 octobre 2005. 2005 bénéficie donc de 2 mois et demi de rémunération de cette trésorerie contre 12 mois en 2006

► Une croissance du dividende en ligne avec la croissance des cash flows*

*Un dividende en hausse de +20%**

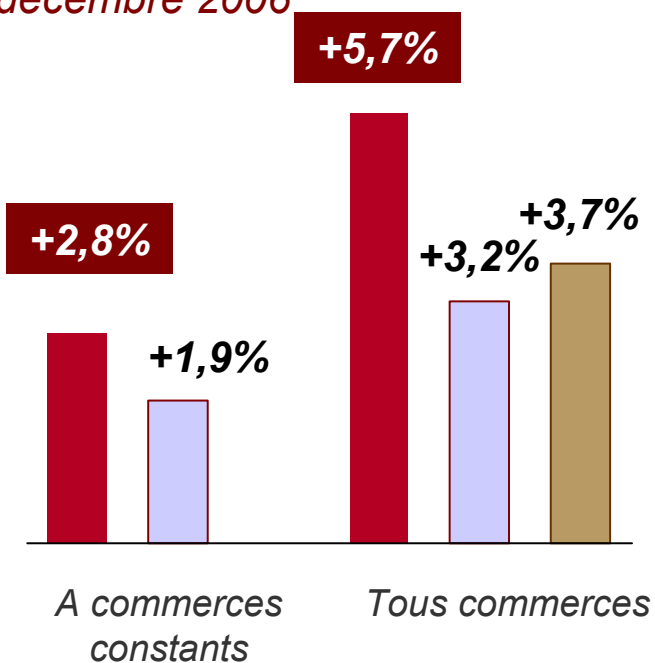
- ✓ Validation du business model de Mercialys : croissance et rendement
 - ✓ La croissance organique : un modèle de croissance efficace
 - ⇒ loyers facturés 2006 en hausse de +8,8% à *périmètre constant*
 - ✓ Des acquisitions réalisées à un taux de rendement moyen de 7,9%
-
- ✓ Un acompte sur dividende de 0,33 euros par action a déjà été distribué en octobre 2006.
 - ✓ Le conseil d'Administration souhaite faire bénéficier les actionnaires de Mercialys de la croissance 2006 et propose donc le versement d'un **dividende total de 0,71 euro par action**
 - ⇒ Hausse de **+20%** par rapport au 0,59 euro versé au titre de l'exercice 2005

L'activité des centres en 2006

► Une activité qui reste soutenue dans nos grands centres

Les centres intercommunaux : une classe d'actifs parmi les plus dynamiques

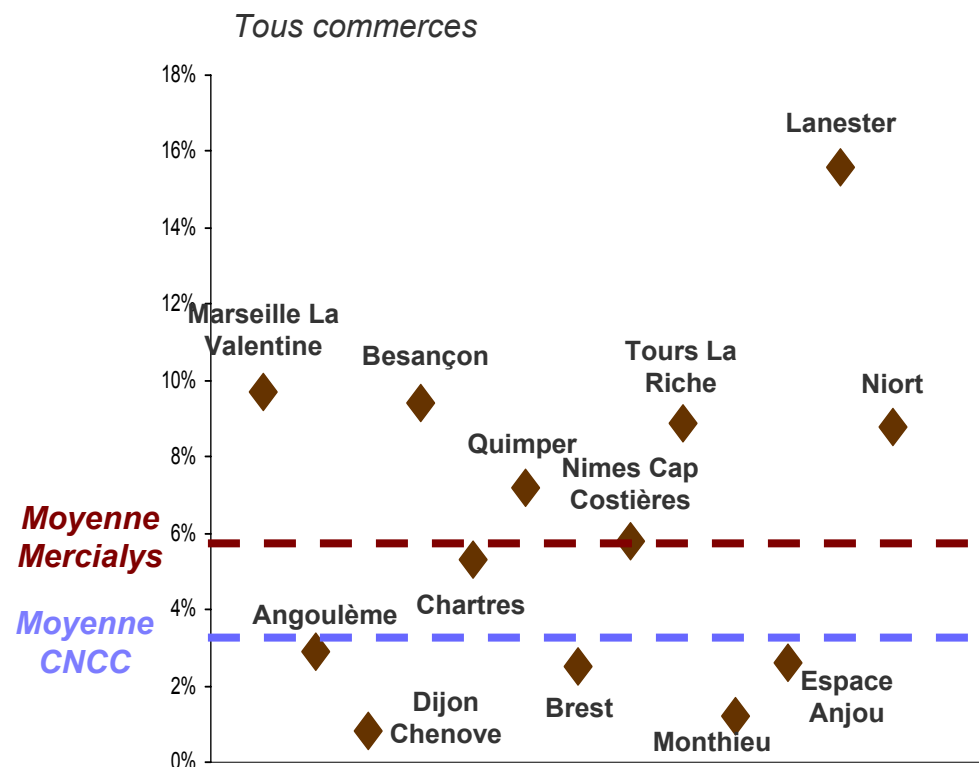
*Evolution du CA des commerçants
Grands centres - 12 mois glissants fin
décembre 2006*



■ **Mercialys**

■ **Moyenne CNCC**

■ **Moyenne enseignes Procos**



Des chiffres d'affaires en progression sur tous nos grands centres



► Recommercialisations et Renouvellements : une très bonne performance des équipes

Une année marquée par une croissance record

✓ 349 baux renouvelés ou recommercialisés sur l'année 2006

	<i>Croissance de la base locative annualisée (en millions d'euros)</i>	<i>Taux de croissance 2006/2005</i>	
100 recommercialisations	+2,2	+146%	} +64%
140 baux renouvelés	+1,0	+28%	
25 baux Feu Vert renouvelés (locaux sur parking)	+0,2	+9%	
84 baux Casino Cafétérias renouvelés (restauration)	+0,9	+11%	
Baux précaires	+0,7	Non pertinent	

+5,0 millions d'euros (base locative annualisée)

► Des partenariats solides avec de grands noms du commerce

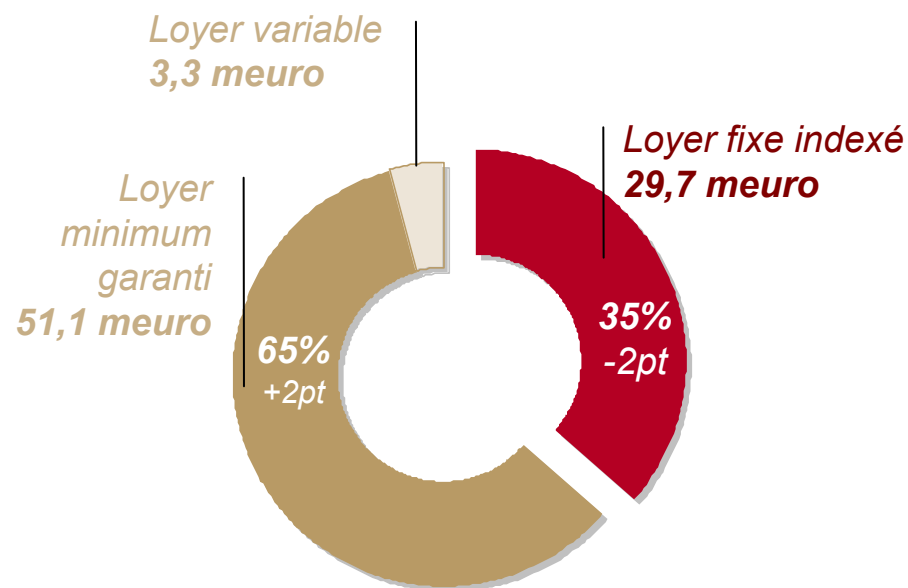


► La qualité des baux continue également à s'améliorer

La structure des baux continue à évoluer dans le bon sens

*Structure des loyers au 31/12/06
Evolution par rapport au 31/12/05*

En valeur



En nombre

- 1 027 baux avec clause variable
- 1 107 baux sans clause variable

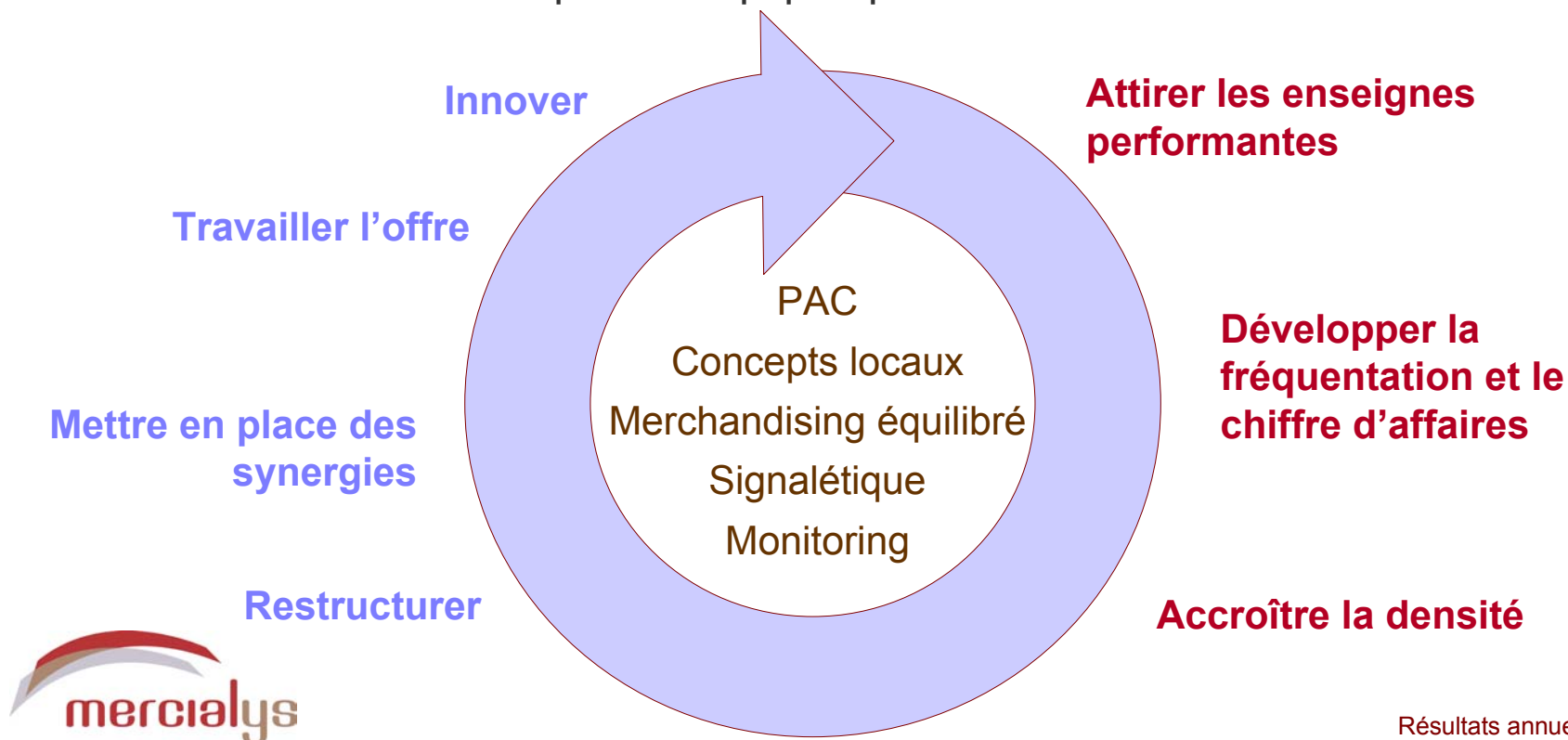
✓ Hausse de la part des baux déplafonnés

- > Nbre de baux commerciaux de 10 ans et plus : **1 582 baux** en hausse de **+18%***
- > Nbre de baux 9 ans : **552 baux** en baisse de **-10%***

► Une foncière partenaire du commerce

Les grandes enseignes investissent les centres Mercialys

- ✓ Les grandes enseignes retiennent les sites Mercialys pour leur implantation
⇒ Un positionnement très favorable de Mercialys
- ✓ Le travail réalisé par les équipes porte ses fruits



► Le PAC : un outil, des synergies

2007 – LE PAC

>> Les événements commerciaux

Soldes hiver	Saint Valentin	Mode ou Plein soleil	Fête des mères	Fête des pères	Soldes été	Rentrée	Mode	Noël
N°1 Soldes N°2 Soldes	N°3 St Valentin N°4 St Valentin	N°5 Plein Soleil	N°6 Fête des mères N°7 Fête des mères	N°8 Fête des pères	N°9 Soldes N°10 Soldes	N°11 Rentrée	N°12 Mode	N°13 Fêtes N°14 Fêtes

>> Les événements promotionnels

Fête des enfants	Jeu trafic
N°15 Fête des enfants	N°17 Chance

>> Les Institutionnelles

Famille
N°18 Famille

PAC 2007

► Les ouvertures des centres acquis auprès de Casino à Clermont-Ferrand et Poitiers ont été de francs succès

« BeauLieu... pour une promenade », le nouveau centre commercial de référence de Poitiers

- ✓ 23 nouvelles enseignes sur 5 800 m² neufs
- ✓ Une marque / Une thématique forte
- ✓ Un site de 22 000m² pour un total de 70 boutiques



ESPRIT ZARA



Bershka

70 Boutiques



► Les ouvertures des centres acquis auprès de Casino à Clermont-Ferrand et Poitiers ont été de francs succès

Nacarat : la nouvelle locomotive commerciale de la région Auvergne

- ✓ 22 nouvelles enseignes sur 3 600 m² neufs
- ✓ Concept architectural innovant / ancrage régional
- ✓ Un site de 14 000m² pour un total de 54 boutiques



L'OCCITANE
EN PROVENCE

MEXX



tape à l'œil...



ZARA

okaïdi

JEAN-CLAUDE
BIGUINE
CONCEPTEUR DE BEAUTÉ



- La hausse des chiffres d'affaires permet une croissance des loyers respectueuse de l'équilibre économique de nos commerçants

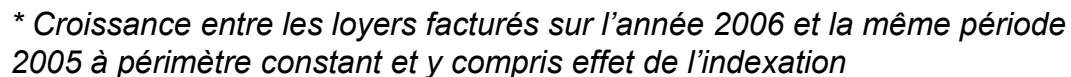
	Mercialys		Klépierre CC France	Unibail Pôle CC
	Loyers facturés	Revenus locatifs	Loyers facturés	Loyers nets
Croissance des revenus locatifs (à périmètre constant)	+8,8%	+9,7%	+4,1%	+6,3%
Croissance des revenus locatifs (à périmètre constant et hors indexation)	+7,5%	+8,5%	+2,0%	+4,4%
Croissance des CA des commerçants (tous commerces)	+5,7%		+3,5%	+4,0%
Coût d'occupation*	7,3%		9,1%	10,8%

Le coût d'occupation* de nos commerçants augmente très légèrement à 7,3%**

Résultats détaillés et investissements 2006

...dont l'extériorisation du potentiel de réversion reste le facteur principal

En millions d'euros



► Une croissance qui impacte favorablement la rentabilité de Mercialys...

*Forte progression des résultats et des cash flows**

En millions d'euros	2005 Proforma	2006	Variation
Loyers facturés	71,8	80,7	+12,4%
Revenus locatifs	72,7	82,3	+13,3%
Loyers nets	67,9	77,0	+13,4%
Résultat Opérationnel Courant (ROC)	50,6	56,8	+12,2%
CAF*	63,9	76,4	+19,6%
dont cash flows d'exploitation courants**	63,3	70,1	+10,8%
Résultat net, part du Groupe	51,0	60,5	+18,6%
<i>BPA (euros par action)</i>		0,83	

✓ **Résultat net en hausse de +19%**
sous l'effet de

- > la croissance des loyers nets,
- > de la maîtrise des charges de structure dans un contexte de développement
- > De la croissance des produits financiers

✓ **Cash flows* en hausse de +20%**
marqués par l'impact des droits d'entrée perçus sur Clermont et Poitiers (3 Meuros)

✓ **Cash flows d'exploitation courants** en hausse de +11%**

► Une année également riche en acquisitions sélectives

Des actifs de grande qualité acquis à des conditions très favorables

En millions d'euros

✓ 60% de 5 galeries commerciales corses et leurs hypers et supermarchés	}	84*
• Bastia Port Toga (lot n°2)		
• Bastia Furiani (lot n°2)		
• Ajaccio Mezzavia (lot n°1)		
• Corte (lot n°1)		
• Porto Vecchio (lot n°2)		
✓ Galeries marchandes de Clermont-Ferrand et Poitiers acquises à Casino		43
✓ Autres Galeries marchande - Aurillac (15), La Chapelle sur Erdre (44), Fontaine Les Dijon (41), Lorient Larmor (56), Antibes (06)	}	27
✓ Divers lots de copropriété (St André de Cubzac, Morlaix, Chalon sur Saône, St Didier, Aix)		
Total acquisitions		154**

Rendement moyen de ces actifs

7,9%



* Prix révisé sur la base des valeurs locatives connues au jour de la signature définitive et de l'indice ICC du 2T06 conformément au protocole d'accord.

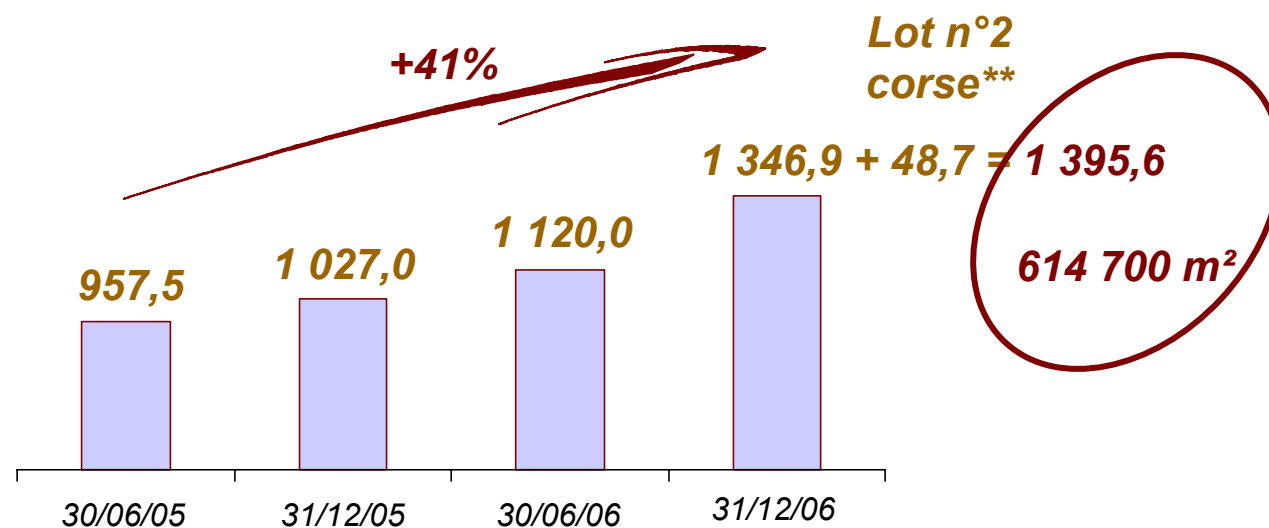
** Incluant acquisition du lot n°2 des actifs corses le 10 janvier 2007 pour un montant de 48,7 millions d'euros et qui sera comptabilisée sur l'exercice 2007

Résultats annuels 2006

► Le patrimoine est évalué à 1 347 millions d'euros, droits inclus

Une valeur du portefeuille en hausse de +31% sur 12 mois

Valeur d'expertises du portefeuille, droits inclus*
En millions d'euros



Taux de rendement moyen des expertises

7,3% 7,0% 6,6% 6,3%***

Hausse à périmètre constant sur 6 mois **+7,0%** **+6,9%** **11,1%**

Hausse à périmètre constant sur 12 mois **14,4%** **19,0%**

* Valorisations, basées sur les expertises d'Atis Real et de Galtier du 31/12/2006, définies par les méthodes classiques de capitalisation des revenus et d'actualisation des flux de trésorerie issus des loyers

** Acquis le 10 janvier 2007

*** basé sur les loyers du 4T 2006 transmis aux experts

► L'ANR de remplacement de Mercialys s'élève à 1 464 m€
soit 20,08 euros par action

ANR par action en hausse de +29 % depuis l'IPO (octobre 2005)

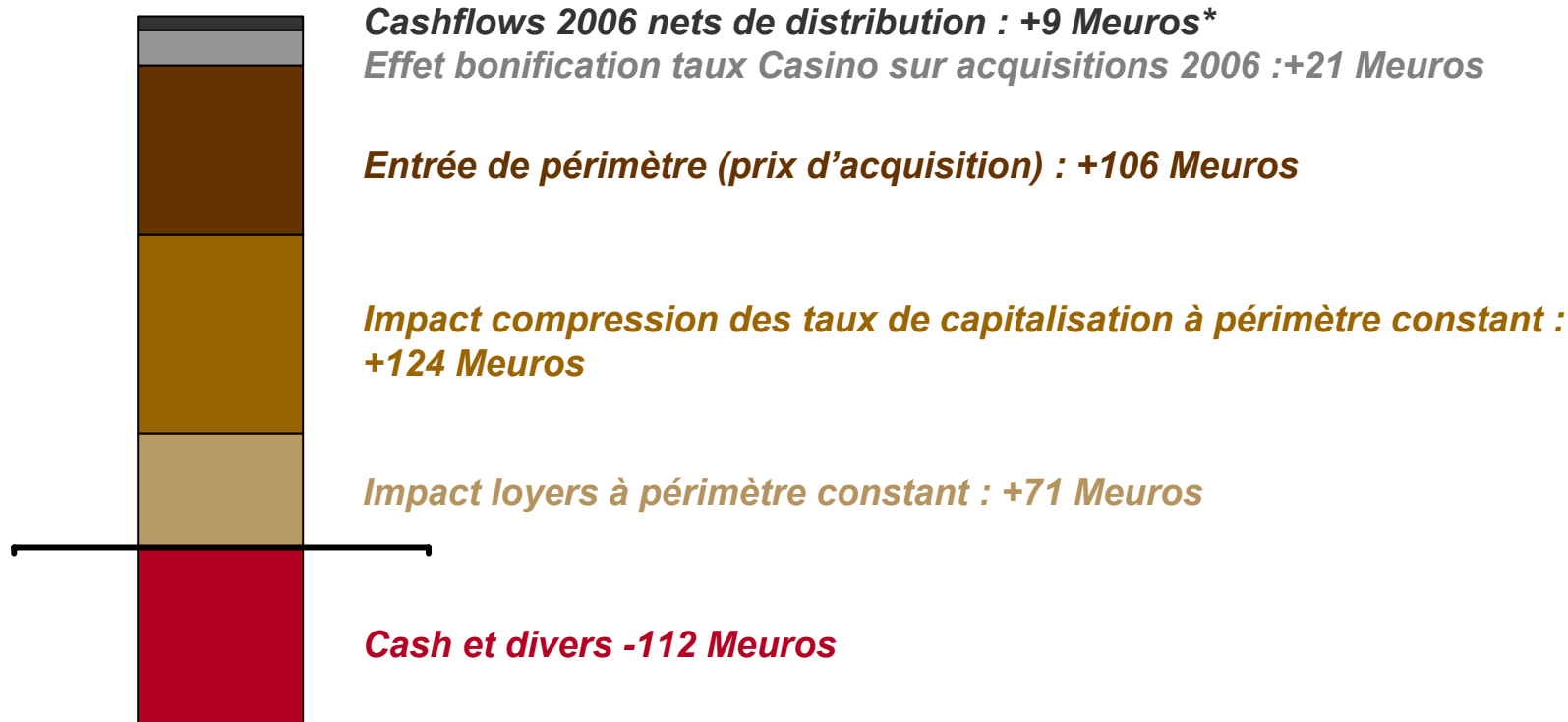
En millions d'euros	31/12/05	31/12/06	Variation
Capitaux propres consolidés retraités	1 121,0	1 116,7	-0,4%
Plus-values latentes nettes sur actifs	124,0	347,4	+180,2%
ANR de remplacement (droits inclus)	1 245,0	1 464,1	+17,6%
En euros par action*	17,07	20,08	
Droits et frais de cession d'actifs	-61,6	-78,3	
ANR de liquidation (Hors droits)	1 183,4	1 385,8	+17,1%

ANR de remplacement net de distribution**	1 202,0	1 412,3	+17,5%
--	----------------	----------------	---------------

► Une croissance fortement impactée par la variation des expertises à périmètre constant

Facteurs de variation de l'ANR 2006 vs 2005

+219 Meuros



► Un ANR qui n'intègre pas l'ensemble des facteurs de croissance de Mercialys

Un ANR loin de représenter la valeur intrinsèque de Mercialys

Les expertises ne prennent pas en compte l'intégralité du potentiel de création de valeur disponible

- ✓ Une valorisation du patrimoine « conservatrice » par rapport à des valeurs de marché constatées
- ✓ Un potentiel de réversion appréhendé très partiellement
- ✓ Le pipeline Casino non valorisé
- ✓ Le projet Alcudia non valorisé

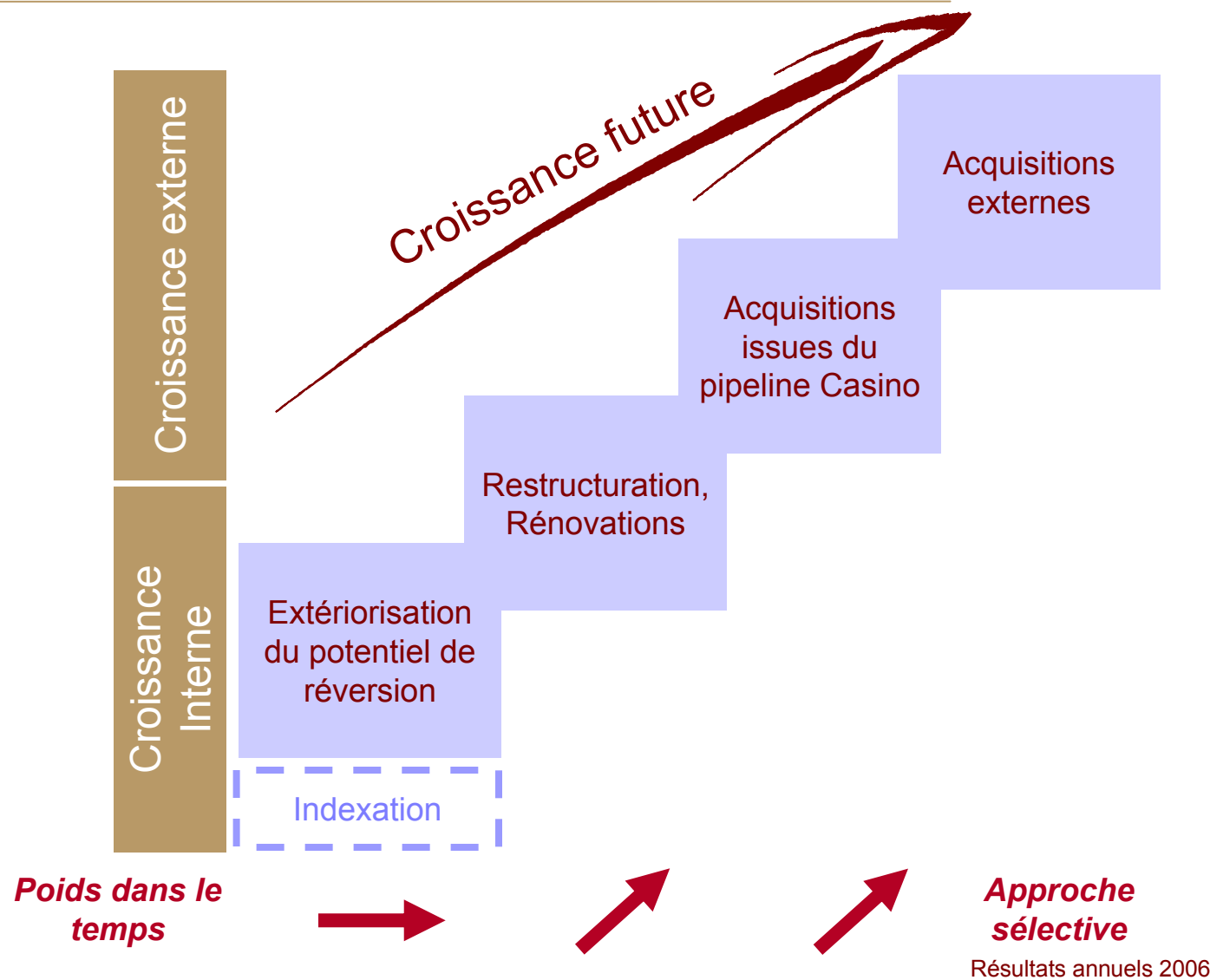
Mercialys est au sein du secteur la société dont l'ANR reflète le moins ce potentiel

- ✓ Début de cycle en matière d'extériorisation du potentiel de réversion
- ✓ Projet Alcudia réalisé en collaboration étroite avec Casino
- ✓ Synergies avec le Groupe Casino en matière de croissance externe

Nourrir la croissance future

- La croissance de Mercialys repose sur 4 piliers dont le poids évoluera au fil de temps...

Des relais de croissance en cours de mise en place



► ...et qui sont complémentaires en matière de création de valeur

Tirer parti de l'efficacité du modèle de croissance interne

	Extériorisation du potentiel de réversion	Restructuration, Rénovation	Acquisitions issues du pipeline Casino	Acquisitions externes
Impact sur		Alcudia		
⇒ La rentabilité	++ Croissance des revenus locatifs	+ Croissance des revenus locatifs - coût financement	+ Rentabilité > acquisition externe (marge sur taux capitalisation Casino environ 100bp) - coût financement	+ Croissance des revenus locatifs - coût financement + Potentiel de réversion futur
⇒ La valeur	Loyers supplémentaires * taux de rendement moyen des expertises	Loyers supplémentaires * taux de rendement moyen des expertises - coût des travaux	Marge sur taux capitalisation Casino (environ 100bp)	Différentiel entre expertise de fin de période et prix d'acquisition
	Impact fort et immédiat	Impact moyen	Impact moyen et immédiat	Impact faible à court terme
⇒ ROI	Infini	Moyen	Fort du fait du leverage	Fort du fait du leverage

**La création de valeur locative annualisée issue de la croissance interne 2006
équivalait à un investissement de 100 Meuros**

► La croissance interne : un objectif clé de Mercialys dans les années à venir

*Réduire l'écart entre nos loyers et les loyers de marché**

Avec la création de Mercialys, la galerie marchande, d'accessoire à l'activité du centre commercial, devient **moteur dans le processus** de création de valeur du site

⇒ début de ce cycle **d'extraction du potentiel de réversion** qui rapprochera les loyers de nos centres de loyers de marché

Loyers renégociés lors des renouvellements +28% en base annualisée**

Croissance de loyers obtenues lors de recommercialisations +146% en base annualisée**

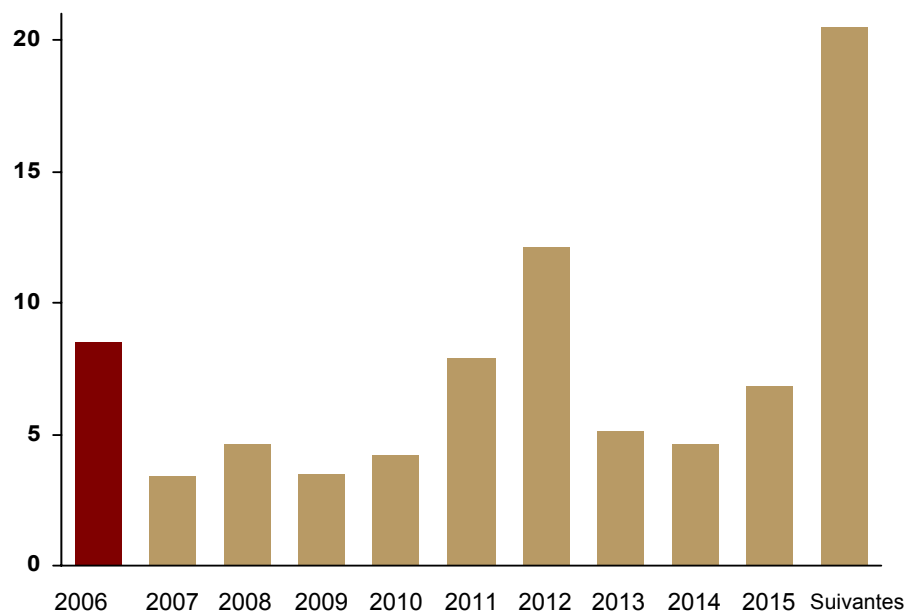
Equilibre de l'offre

► Un portefeuille qui recèle un fort potentiel de productivité

Des valeurs locatives qui restent inférieures au marché

- ✓ Un stock de baux en cours de renouvellement ou arrivés à échéance fin 2006 qui reste élevé (345 baux / 8,4 meuros de loyer)

*Echéancier des baux
En millions d'euros*



- ✓ Des indicateurs sur notre portefeuille qui laissent la place à un travail de valorisation significatif

- > Coût d'occupation : **7,3%*** contre 7,1% au 31/12/05
- > Valeur locative brute moyenne : **147 euros/m²** contre une moyenne du secteur à **275 euros/m²** fin 2005



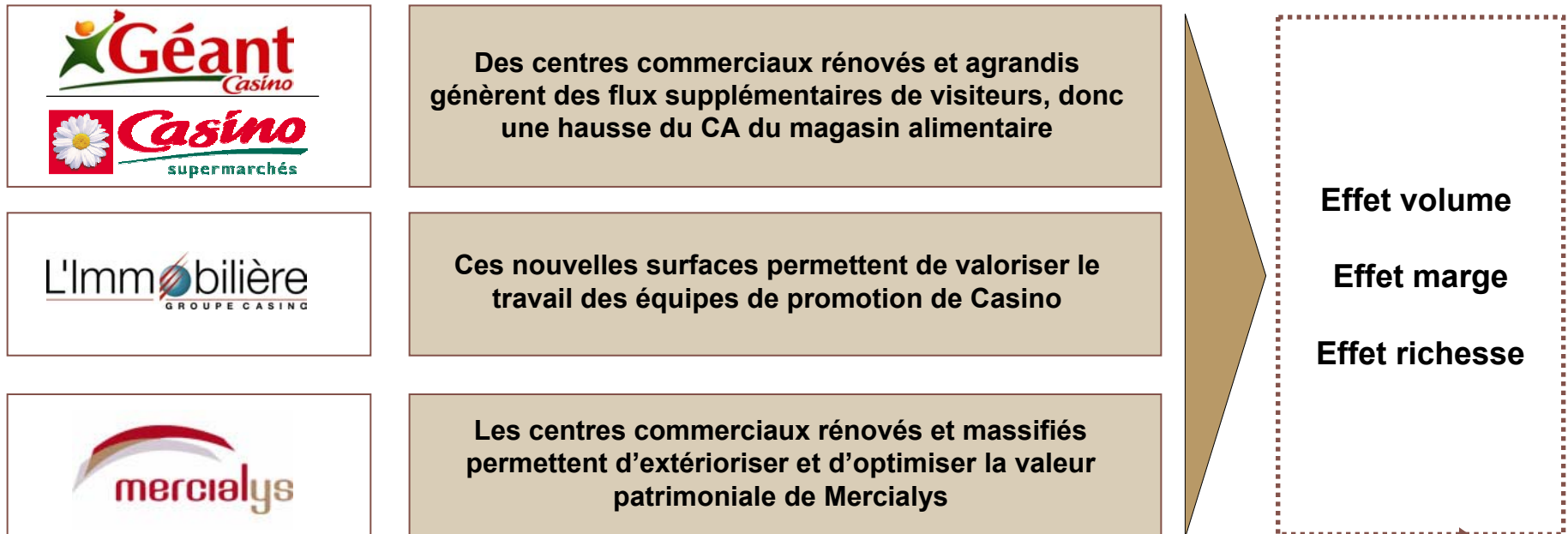
■ Stock en valeur des baux échus
■ Flux en valeur des baux à échoir

* Loyers TTC + charges TTC / Chiffres d'affaires des locataires TTC

► « Alcudia » ou comment créer de la valeur à moyen terme

A la croisée des chemins entre croissance organique et croissance externe

- ✓ L'objectif d'Alcudia est de créer de la valeur commerciale et immobilière
⇒ Projet tri-partite en collaboration avec notre partenaire Casino



Effet gagnant – gagnant pour les 3 partenaires



► « Alcudia » s'appuie sur différents outils ...

Utiliser tous les outils de valorisation à notre disposition



Construire

- Créer des m² supplémentaires

Rénover

- Remettre à neuf les sites existants (galerie et hypermarché ou supermarché)

Restructurer

- Optimiser l'allocation des surfaces au sein des sites

Commercialiser

- Exploiter le potentiel de réversion du site
- Commercialiser les m² créés auprès d'enseignes « locomotives »

Communiquer

- Accessibilité : signalisation
- Visibilité : Façade
- Lisibilité : signalétique
- Identité : thématisation

Standardiser

- Homogénéiser notre parc : « fil rouge »
- Standardiser : optimiser les coûts d'achats (prestation d'études, prestation de travaux), réduire les délais de réalisation

► ...et sur une équipe dédiée à la valorisation des actifs sur le moyen et long terme



Yves Cadelano
Directeur Général
Adjoint

Avant 1995 **Grand Stade de France**

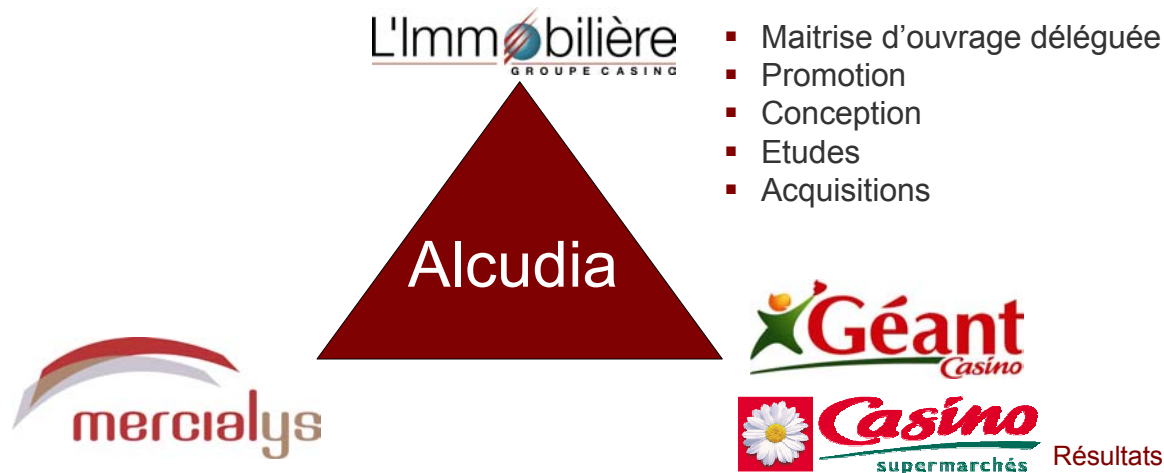
1995 - 1999 **Groupe Disneyland Paris** - Development Manager du Disney village.

1999 - 2004 **Club Méditerranée** - En charge notamment de la restructuration et la revalorisation des sites en France et à l'étranger

2004 – 2006 **Immobilière Groupe Casino** - Maîtrise d'Ouvrage chargé des projets immobiliers du Groupe en France et à l'International.

✓ Une équipe de 8 Asset Managers

- > *issus du secteur de l'immobilier commercial ou de la grande distribution (Bouwfonds MAB Development, Hammerson, CBRE Investors, Generali, Casino)*
- > *Pluralité des expériences : architectes, financiers, ingénieurs, négociateurs*
- > *Une collaboration forte avec les équipes de Casino*



► Une démarche globale et systématique

Analyse préliminaire avec une démarche maximaliste

- Visite de site
- Etude de marché
- Faisabilité architecturale & technique
- Estimations économiques
- Planning prévisionnel
- Intégration des paramètres opérationnels (Hypers et supers)

94 principaux sites de Mercialys

Comité stratégique

Validation des
choix stratégiques
avec Casino

Priorisation

Classification

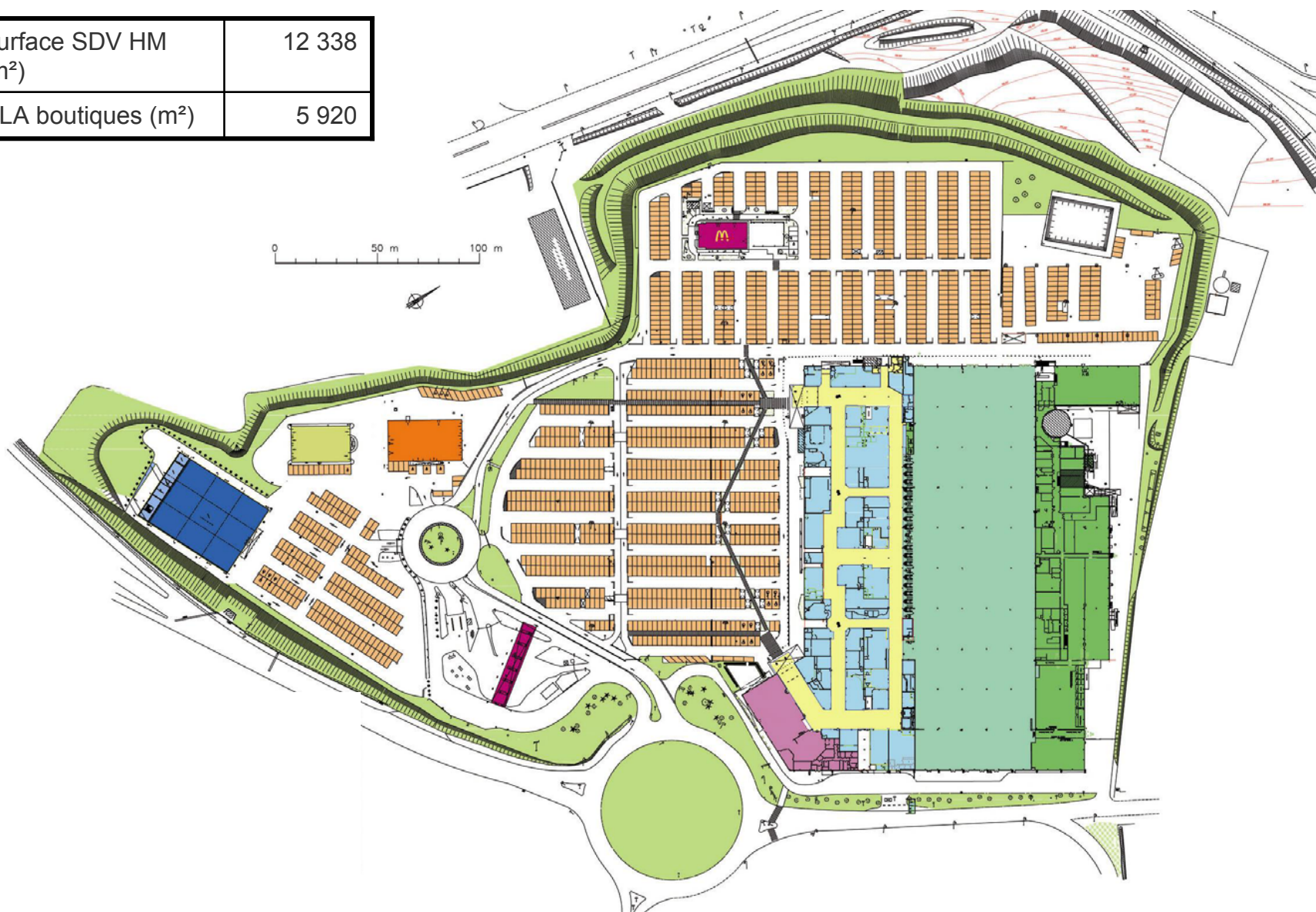
Attribution

Critères de prioritisation

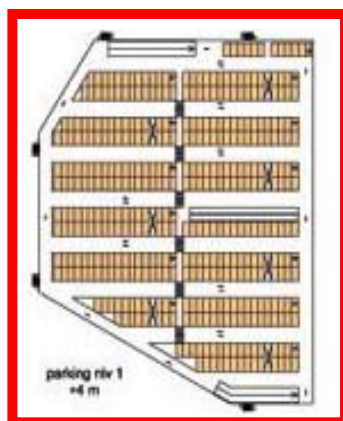
- **Administratif** CDEC non nécessaire, obtenue, ou à déposer
- **Etude de marché** : potentiel du site
- **Constructibilité** SHON résiduelle
- **Rentabilité** du projet : sur la base des 1ères estimations

Un exemple : Angoulême - existant

Surface SDV HM (m ²)	12 338
GLA boutiques (m ²)	5 920



Angoulême : faisabilité



Surface SDV HM (m²)	9 935
GLA boutiques (m²)	9 252
GLA MS (m²) hors Go Sport, Cafétéria et Drive	6 579

► Angoulême : Synthèse

Optimisation de la répartition des surfaces entre l'hypermarché et la galerie commerciale

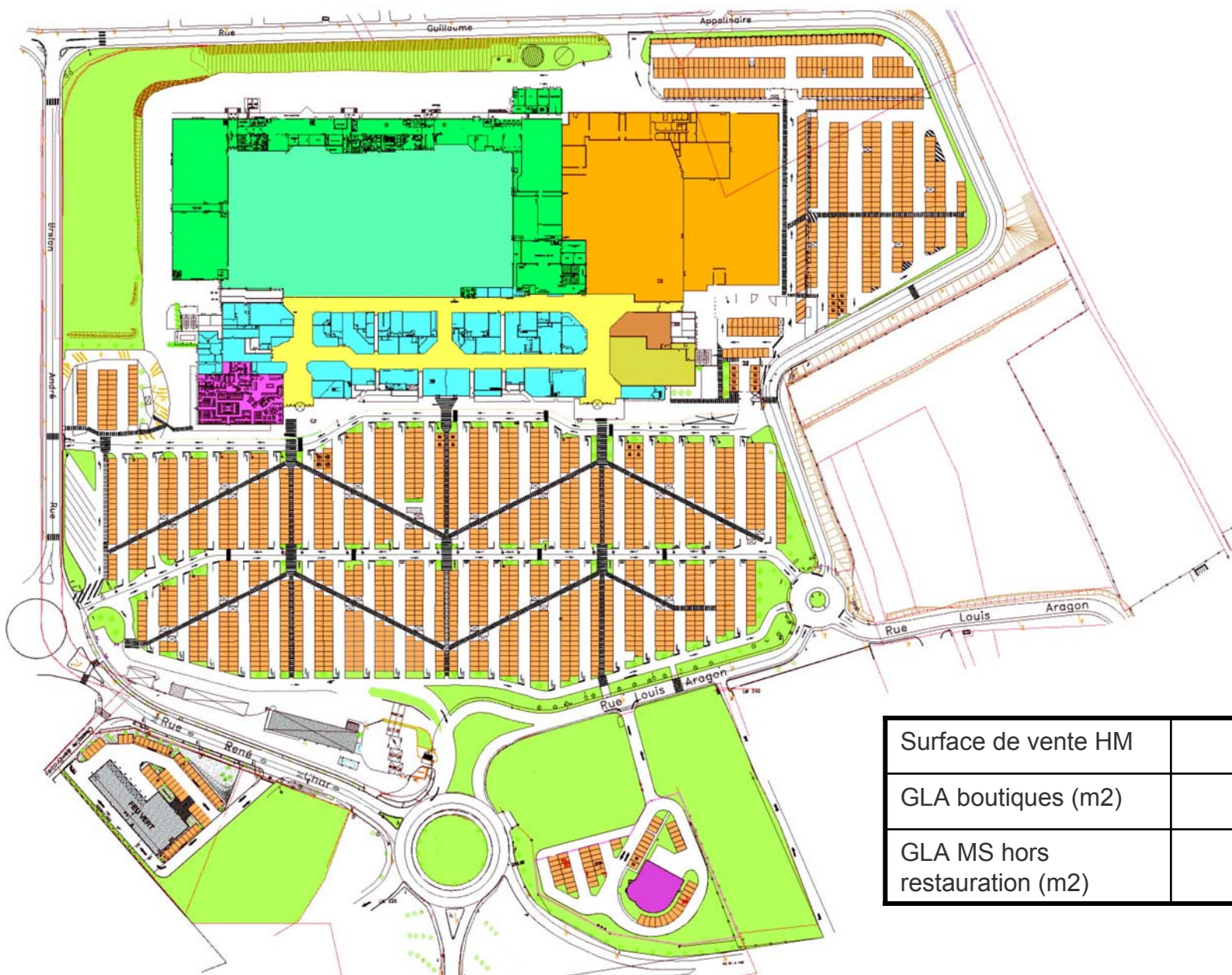
✓ Casino

- > *Optimisation de la surface de vente et de réserve de l'hypermarché*
- > *2 400 m² de surfaces de ventes de l'hypermarché et 950 m² de réserves transformées en galerie marchande*
- > *Création d'un parking silo*

✓ Mercialys :

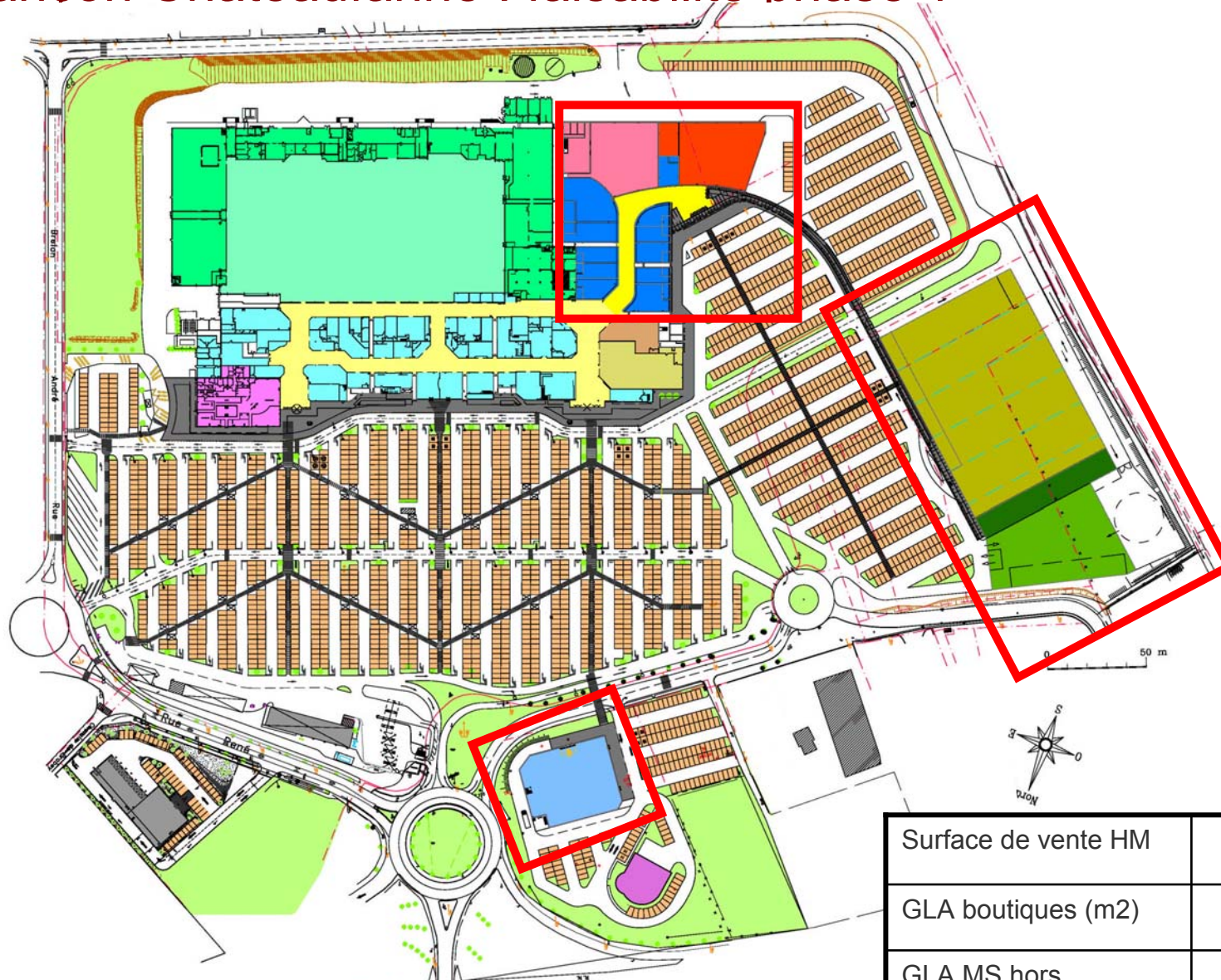
- > *après la thématisation des façades, extension de la galerie marchande et rénovation de l'existant*
- > *+ 3 300 m² de boutiques*
+ 3 700 m² de moyennes surfaces intérieures
+ 2 900 m² de moyennes surfaces extérieures

Besançon Châteaufarine : existant



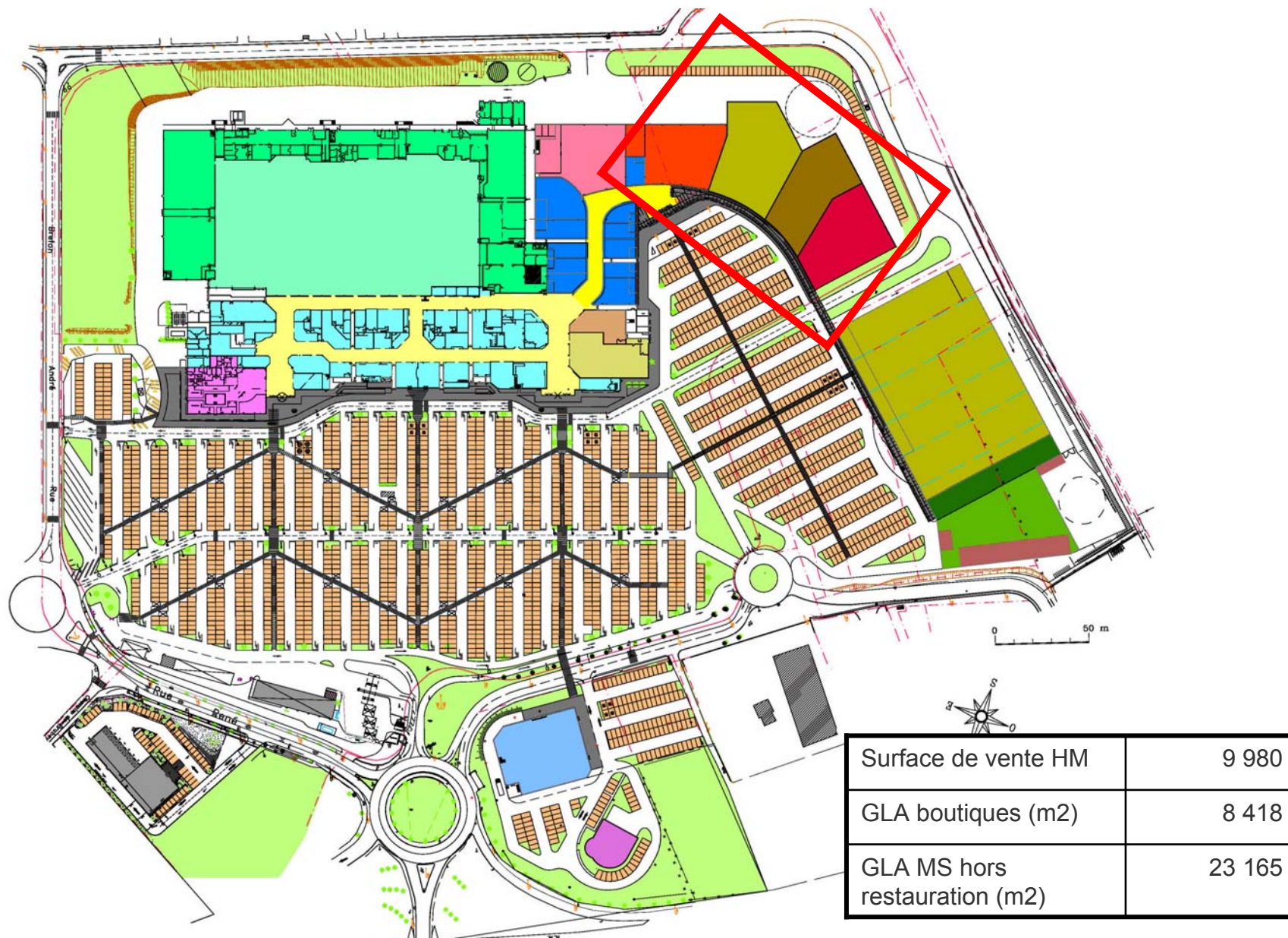
Surface de vente HM	9 980
GLA boutiques (m2)	5 932
GLA MS hors restauration (m2)	12 133

Besancon Châteaufarine : faisabilité phase 1



Surface de vente HM	9 980
GLA boutiques (m2)	8 418
GLA MS hors restauration (m2)	18 044

Besançon Châteaufarine : faisabilité phase 2



► Besançon Chateaufarine : synthèse

Restructurer l'existant et densifier le site par la création d'un retail park

✓ Casino :

- > *Rénovation du magasin*
- > *Augmentation de la capacité d'accueil du parking : 187 places supplémentaires*

✓ Mercialys :

- > *Restructuration et rénovation de la galerie existante, thématisation, création d'un retail park en synergie avec le site actuel*
- > *+ 2 490 m² de boutiques*
+ 11 000 m² de moyennes surfaces

► « Alcudia » ou comment créer de la valeur à moyen terme

A la croisée des chemins entre croissance organique et croissance externe

✓ Impact pour Mercialys

> **485 millions d'euros* d'investissements sur 6 ans**

- » 165 millions* en restructurations et rénovations versus un plan initial de 100 millions sur 5 ans
- » 320 millions* d'acquisitions d'extensions via la Convention de Partenariat
- » Des investissements qui devraient s'accélérer dans le temps, 2007 et 2008 étant principalement des années de livraison des projets sans besoin de CDEC complémentaire

► Bénéficiaire du pipeline Casino à des conditions favorables

Maintien de l'équilibre économique d'origine

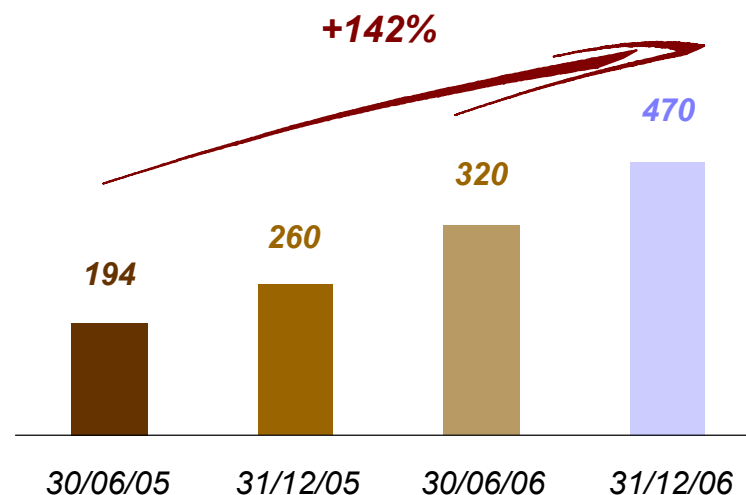
- ✓ Convention de Partenariat de 5 ans avec Casino :
 - > *acquisition à un taux de capitalisation « bonifié » déterminé chaque fin d'année pour l'année suivante*
 - > *Risque partagés : Casino conserve le risque de promotion / Mercialys supporte le risque de commercialisation*
- ✓ Après consultation d'un expert indépendant et prise en compte de l'évolution du rendement moyen des expertises du patrimoine de Mercialys, le Conseil d'Administration a approuvé les taux pour l'exercice 2007 en application de cette convention
 - ⇒ Taux de capitalisation applicable pour les options levées en 2007 par Mercialys
 - > *Galeries marchandes : **6,9%** contre 8% en 2006*
 - > *Lots isolés, retail parks : **7,3%** contre 8,5% en 2006*

► Un pipeline en forte croissance

Poursuite du développement des équipes de promotion

- ✓ Pipeline de promotion : +81% en 12 mois
- ✓ **470 millions d'euros*** contre 260 millions d'euros au 31/12/05
(projets à livrer d'ici 2012)

Valeur du pipeline promotion
En millions d'euros



► Pipeline total projets de promotion + extensions Alcudia

Un pipeline sécurisé fortement dynamisé

Livraison	Nbre d'opérations	Surfaces m ²	Investissement <i>meuros*</i>
2007	4	19 700	23
2008	12	30 600	75
2009 à 2012	24	217 600	692
Total	40	267 900	790

- ✓ Un pipeline de taille importante qui nous laisse l'opportunité d'être sélectif dans le choix des actifs neufs qui rejoindront le giron Mercialys

► Rester sélectif sur les acquisitions externes

Bénéficiaire du réseau Casino dans un marché qui se tend

- ✓ Un marché qui se durcit
- ✓ Grâce au réseau Casino nous avons pu saisir des opportunités en 2006 et continuerons à avoir un œil « local » sur le marché
- ✓ Nos investissements répondent à un certain profil :
 - > Régionaux – Centres intercommunaux ou de proximité
 - > Présentant un potentiel de réversion certain ou un profil « futurs projets Alcudia »
- ✓ Nous avons la capacité, tout en maintenant un rythme d'investissement soutenu dans les années à venir, de rester sélectif tout comme nous l'avons fait en 2006

Conclusion et perspectives

► Les perspectives du secteur restent solides

Un environnement favorable à notre activité

- ✓ Le marché de l'immobilier commercial est un des plus attractifs du secteur
 - > *La consommation reste assez soutenue et les habitudes de consommation favorables, notamment aux centres intercommunaux*
 - > *Les besoins nouveaux en surfaces disponibles des grandes enseignes nationales et internationales continuent d'être très soutenus*
 - > *L'offre nouvelle restera durablement inférieure à la demande car contrainte sous l'effet de la réglementation en vigueur, qui a l'effet de la réguler*
- ✓ La réforme de l'urbanisme commercial – certaine d'ici 2009 – devrait se faire sans rupture majeure affectant l'offre future
- ✓ Avoir du patrimoine et savoir en fabriquer est un avantage concurrentiel fort et durable par rapport aux nouveaux entrants

► Des perspectives qui nous permettent d'être confiants dans l'avenir

Une année 2007 qui s'annonce meilleure que 2006

- ✓ Une croissance des revenus locatifs (rappel : +13,3% en 2006) qui restera forte sur les années à venir
 - > *Objectif de croissance à deux chiffres des revenus locatifs sur une période 2007-2010*
- ✓ Une forte visibilité sur nos cash flows d'exploitation courants* (rappel : +11% en 2006)
 - > *Objectif de croissance à deux chiffres des cashflows d'exploitation courants* sur une période 2007-2010*
- ✓ **S'agissant de 2007 en particulier, 3 facteurs spécifiques renforceront la tendance :**
 - > *des investissements 2006 essentiellement réalisés en fin d'année (Corse 1, Clermont-Ferrand et Poitiers notamment),*
 - > *des investissements 2007 programmés en début d'année (Corse 2),*
 - > *La croissance très forte de l'indice ICC du 2T06 (+7%) qui s'appliquera à 80% environ de notre portefeuille*

Questions / réponses

Annexes



Compte de résultat détaillé

<i>En millions d'euros</i>	31/12/05 proforma	31/12/06	Variation
Loyers facturés	71,8	80,7	+12,4%
Droits d'entrée	0,8	1,6	
Revenus locatifs	72,7	82,3	+13,3%
Impôt foncier non récupéré	-0,1	-0,1	
Charges locatives non récupérées	-1,1	-1,4	
Charges sur immeubles	-3,5	-3,8	
Loyers nets	67,9	77,0	+13,4%
Revenus de gestion, d'administration et autre	0,9	1,2	
Amortissement et provisions	-12,9	-13,4	
Charges de personnel	-2,7	-4,2	
Charges externes	-2,6	-3,8	
Charges d'exploitation	-17,3	-20,2	+16,9%
Résultat Opérationnel Courant (ROC)	50,6	56,8	+12,2%
Résultat financier	0,7	6,1	
Impôts sur les sociétés	-0,3	-2,4	
Résultat net, part du Groupe	51,0	60,5	+18,6%
BNPA non dilué (en euros par action)	0,81	0,83	

► Bilan simplifié

Actif

<i>En millions d'euros</i>	31/12/05	31/12/06
Immeubles de placement	893,4	989,3
Actifs Financiers	9,7	10,3
Total de l'actif non courant	903,0	999,6
Trésorerie et c/c Casino	237,9	128,4
Clients et autres créances	11,5	28,7
Total de l'actif	1 152,4	1 156,8

Passif

Capitaux propres, part du Groupe	1 120,4	1 113,3
Intérêts minoritaires	0,6	0,6
Capitaux propres de l'ensemble consolidé	1 121,0	1 114,0
Passifs Financiers	22,3	24,6
Dettes fournisseurs et autres dettes	9,1	18,2
Total du passif	1 152,4	1 156,8

- ✓ Une trésorerie nette de 128 millions d'euros au 31/12/06
- ✓ Un bilan permettant de mener à bien notre plan d'investissement

► Le patrimoine est évalué à 1 347 millions d'euros, droits inclus

Une valeur du portefeuille en hausse de +31% sur 12 mois

Catégorie d'actifs immobilier	Nombre d'actifs au 31/12/06	Valeur d'expertise DI au 31/12/06		Surfaces locatives brutes au 31/12/06		Loyers nets expertises	
		mn euros	%	m ²	%	mn euros	%
Grands centres commerciaux	28	870	65	298 300	51	50,9	58
Centres locaux de proximité	63	356	26	190 300	32	24,6	31
GSA	12	16	1	31 000	5	1,3	2
GSS	7	19	1	15 300	3	1,4	2
Cafétérias indépendantes	23	43	3	30 200	5	3,1	4
Autres sites	24	43	3	22 400	4	3,4	3
	157	1 347	100	587 500	100	84,7	100

✓ Taux de rendement moyen résultant des expertises : 6,3% contre 7,0% au 31/12/05

✓ Hausse des expertises à périmètre constant : +11,1% sur 6 mois / +19,0% sur 12 mois



* Méthode de valorisation : Valorisation, basée sur les expertises d'Atis Real et de Galtier du 31/12/2006, par les méthodes classiques de capitalisation des revenus et d'actualisation des flux de trésorerie issus des loyers

Résultats annuels 2006