



# Résultats annuels 2011

## Nouvelle vision et nouvelle stratégie

*Cap sur la « Foncière Commerçante »*

*Jeudi 9 février 2012*

# Remarques préliminaires

- ❖ Les comptes consolidés annuels 2011 ont été arrêtés par le Conseil d'Administration du 9 février 2012.
- ❖ Les procédures d'audit ont été effectuées par les commissaires aux comptes. Le rapport d'audit relatif à la certification est en cours d'émission.



Bilan de l'année 2011

# Une année 2011 réussie

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

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

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



Et au  
second  
semestre ...

**112 900 m<sup>2</sup> traités**  
**31 200 m<sup>2</sup> créés / 2 200 m<sup>2</sup> restructurés / 79 500 m<sup>2</sup> rénovés**

# Mercialys poursuit sa politique dynamique de rotation d'actifs



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

120 Meuros\* de cessions  
d'actifs matures en 2011

soit environ 5% de la valeur du  
portefeuille

**16 actifs cédés en 6 portefeuilles**

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

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

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

***Un potentiel unitaire accru***

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

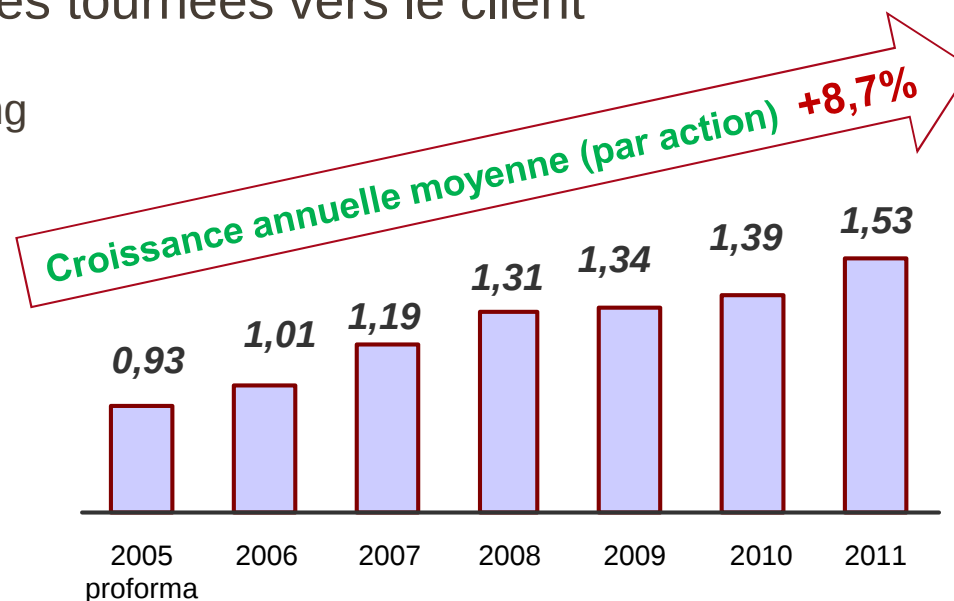
## ❖ Une période marquée par la mise en œuvre de puissants moteurs de croissance ...

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

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

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

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



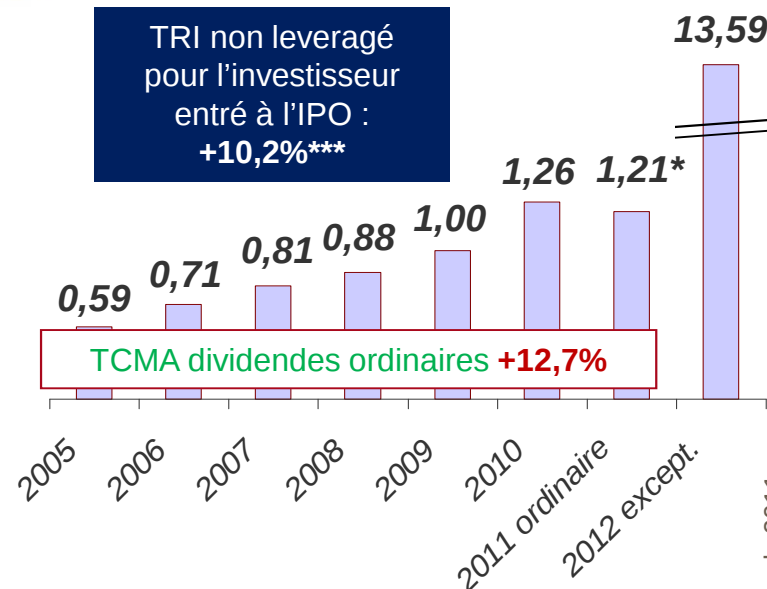
# Un parcours qui permet une distribution exceptionnelle massive (dont plus de 90% en remboursement de prime d'apport)

- ❖ Mercialys souhaite marquer l'achèvement de cette première phase stratégique des « années Alcudia » avec la distribution de **1,25 milliard d'euros** qui seront versés au cours de l'exercice 2012 **en plus du solde du dividende 2011**

|                                                           | En euros<br>par action |
|-----------------------------------------------------------|------------------------|
| Dividende ordinaire de l'exercice 2011*                   | 1,21                   |
| Distribution exceptionnelle d'1md€*                       | 10,87                  |
| Distribution de 250M€ conditionnée aux<br>cessions 2012** | 2,72                   |
| <b>Total</b>                                              | <b>14,80</b>           |
| Acompte versé en 2011                                     | -0,54                  |
| <b>Distribution versée sur l'exercice 2012</b>            | <b>14,26</b>           |



## Distribution Euro/action



(\*) Distributions soumises à l'approbation de l'Assemblée générale du 13 avril 2012

(\*\*) Distribution sous réserve de la poursuite et de la réalisation du plan de cessions 2012 de 500 Meuros décidées par le Conseil et soumise à l'approbation de l'Assemblée générale - Inclut la distribution de 50% des plus-values réalisées

(\*\*\*) Sur la base de la valeur d'ANR au 31/12/11

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



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

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

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

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

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



## Renforcement du profil de croissance

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

## Renforcement de la résilience du portefeuille

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

## Amélioration du retour pour les actionnaires

- Distributions exceptionnelles étalées sur l'exercice 2012
- Déploiement de la stratégie « *Foncière commercante* » qui aura des effets durables sur le profil de croissance
- Levier financier, normalisé par rapport au secteur, accompagnant la stratégie industrielle

## Renouvellement de liens forts avec Casino

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



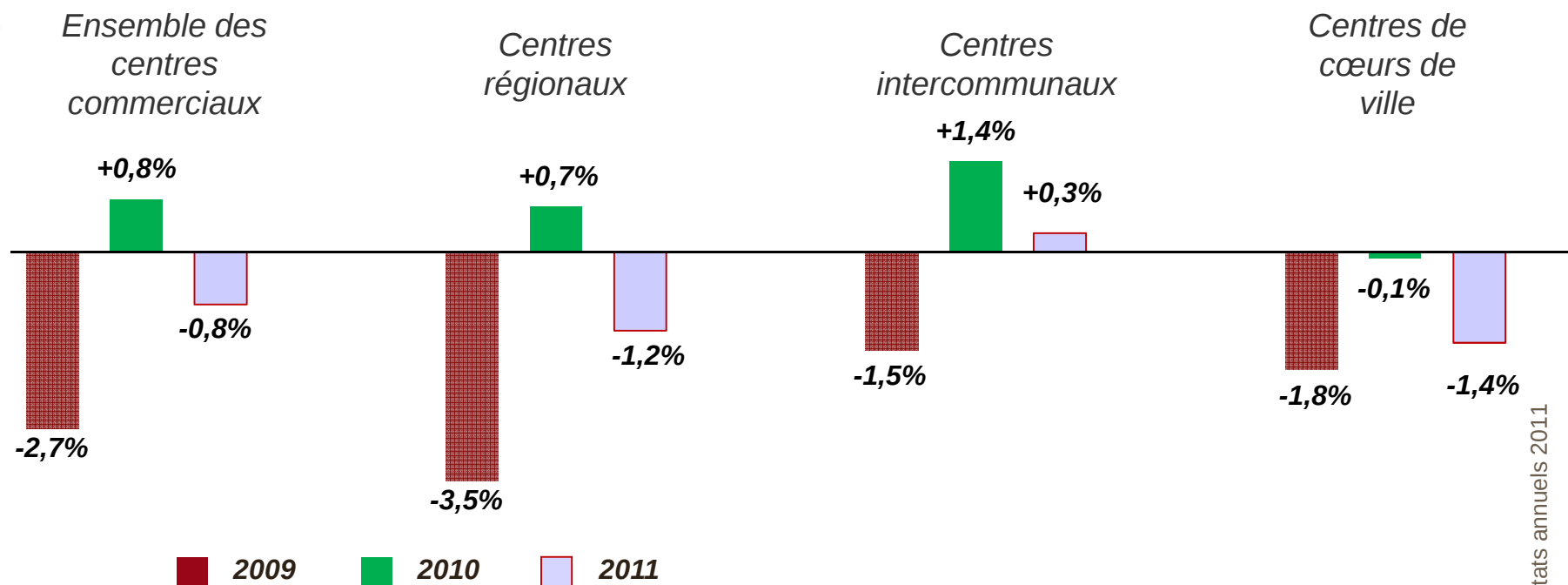
Activité de l'année

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

❖ Les centres locaux de proximité continuent à démonter leur résistance



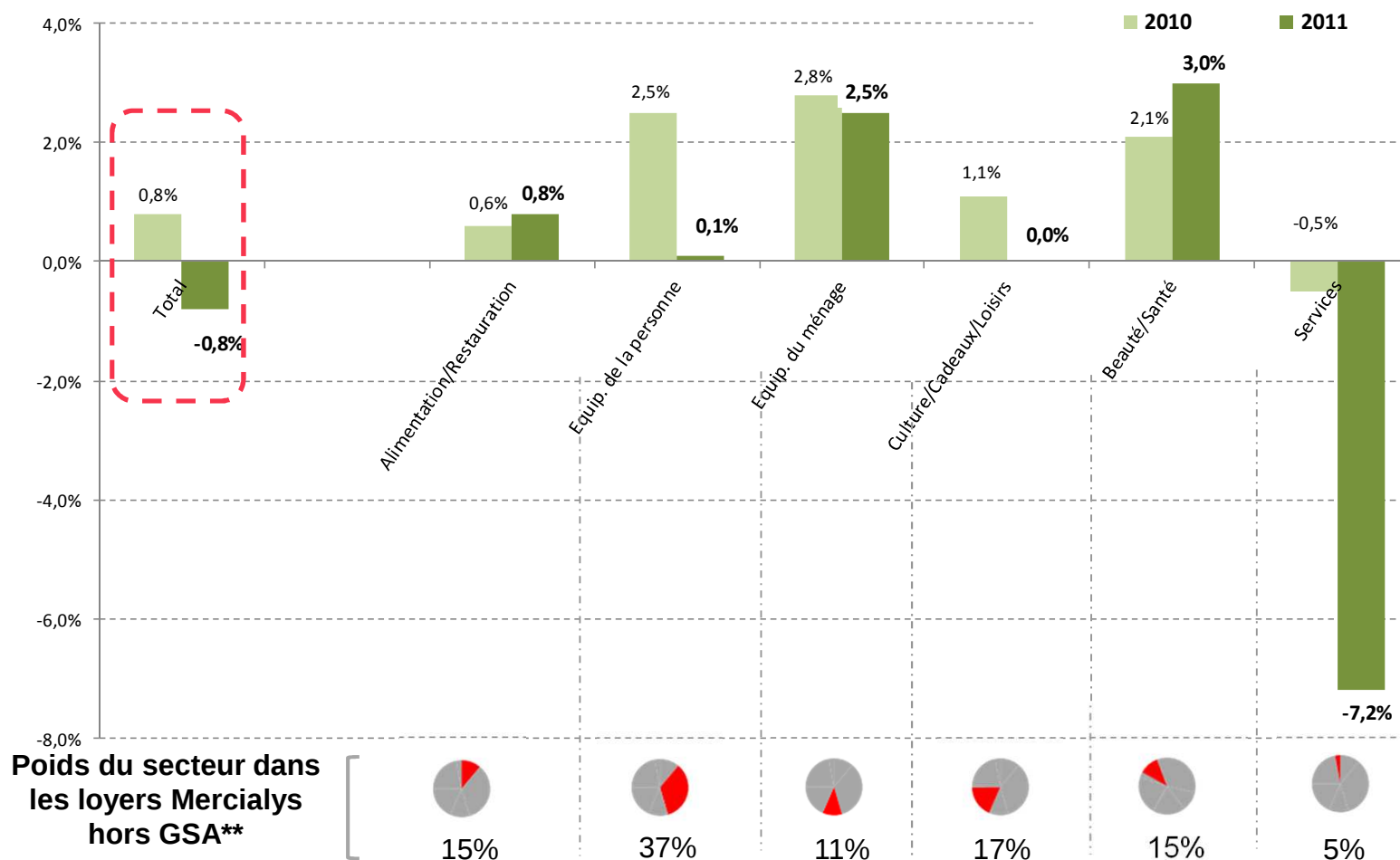
*Evolution du CA des commerçants, en cumul*  
*Source CNCC – Périmètre comparable / tous commerces*



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



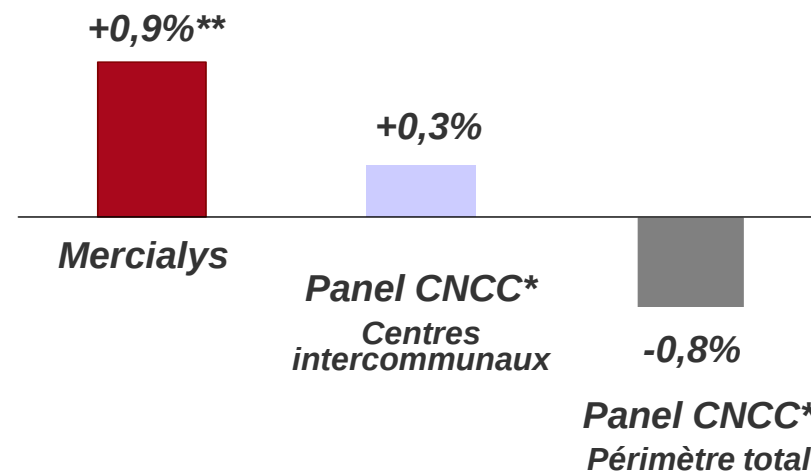
## CA des enseignes en centres commerciaux\* Croissance cumulée à fin décembre 2010 et 2011



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



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



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

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

*Exemple :*

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

**+3,0%\*\***

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

**2011**

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

**402 baux signés**

**Hausse moyenne des valeurs  
locatives :**

**Renouvellements : +20%**

**Recommercialisations :**

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

**+38%** (base vacants au dernier loyer connu)

❖ Développement fort du  
Specialty Leasing\*, activité  
anticyclique

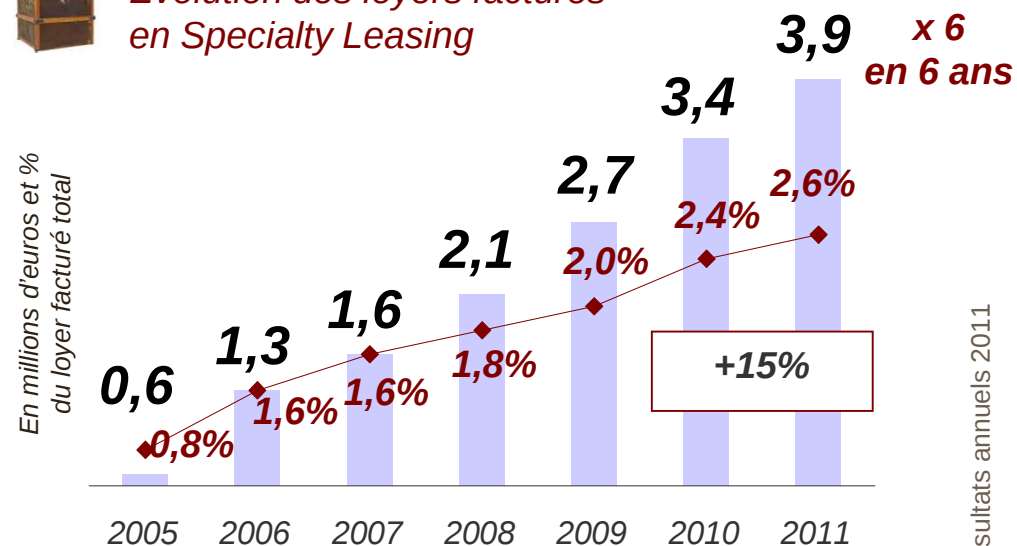
**2010**

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

**351 baux signés**



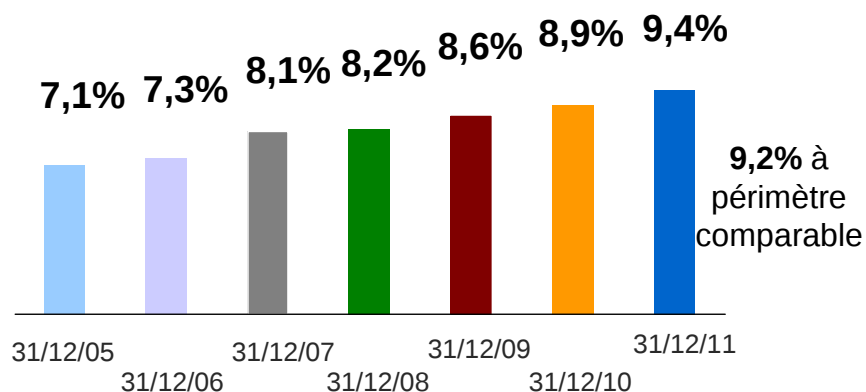
*Evolution des loyers facturés  
en Specialty Leasing*



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

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

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



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

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

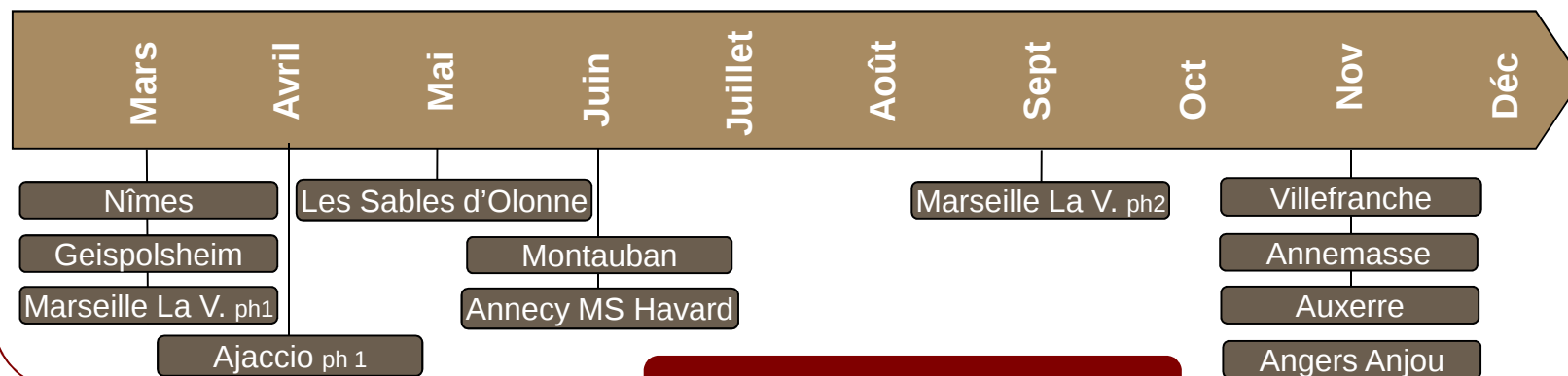
❖ Stabilité de la vacance stratégique : 0,6% (0,5% au 31/12/10)

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

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

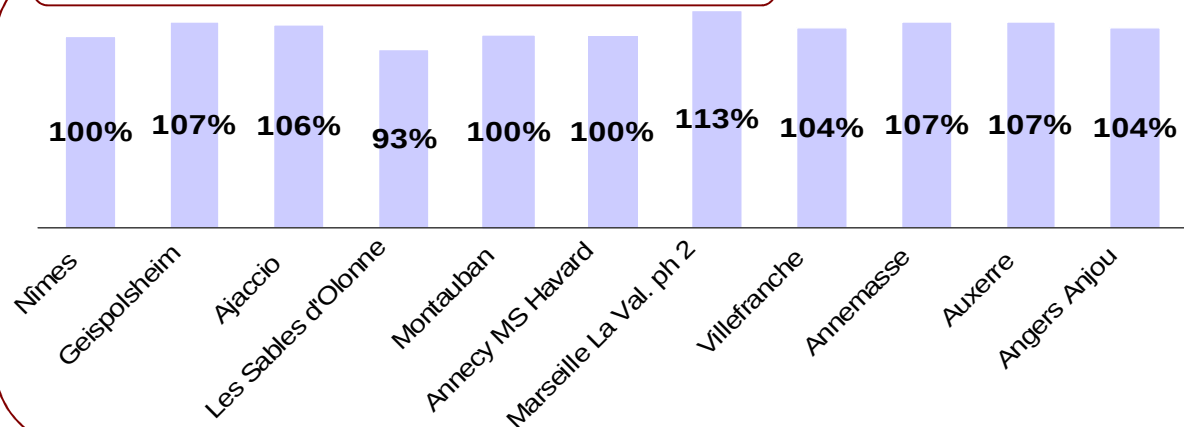
# « L'Esprit Voisin » enrichit l'année 2011 avec 11 belles livraisons...

## 11 Livraisons 2011



**+ 8 rénovations**

## Commercialisation des projets\*



**112 900 m² traités**

**31 200 m² créés**

(146 nvelles boutiques)

**2 200 m² restructurés**

**79 500 m² rénovés**

## ... et des ouvertures emblématiques au second semestre



- ❖ Des livraisons emblématiques : la phase 2 de Marseille La Valentine, Villefranche, Auxerre, Annemasse...

### Marseille La Valentine

Ouverture de l'extension le 24 août 2011

- Augmentation de la fréquentation de la galerie marchande de **+19,4%** entre l'ouverture et le 31 décembre 2011, représentant plus de **400 000 clients supplémentaires**.
- Près de **900 000 visiteurs** au mois de décembre 2011.
- Un CA de Géant en hausse de 4,3% depuis l'ouverture.

### Villefranche sur Saône

Ouverture de l'extension le 9 nov. 2011

- Une moyenne de **11 000 visiteurs par jour** depuis l'ouverture.
- Les **nouveaux commerçants dépassent leurs objectifs** et les commerçants existants sont en nette augmentation de chiffre d'affaires
- Un **CA d'hypermarché en ligne** avec la moyenne de la branche

### Annemasse

Ouverture de l'extension le 16 nov. 2011

- Plus de 700 000 visiteurs en 2 mois
- Un CA des commerçants existants en hausse de **+11% vs 2010** sur les mois de novembre et décembre.
- Un chiffre d'affaires de Géant Casino en hausse de **+4%** vs 2010 sur les mois de novembre et décembre.

### Auxerre

Ouverture de l'extension le 23 nov. 2011

- Plus de **600 000 visiteurs** sur les 6 premières semaines d'ouverture
- Les grandes enseignes dépassent leurs objectifs de CA
- Un CA de Géant Casino en croissance de **+1%** depuis l'ouverture. Un flux client de l'hypermarché en hausse de **4%**.

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

Date de l'ouverture : 16 novembre 2011

### Agrandissement de 4 300 m<sup>2</sup>

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

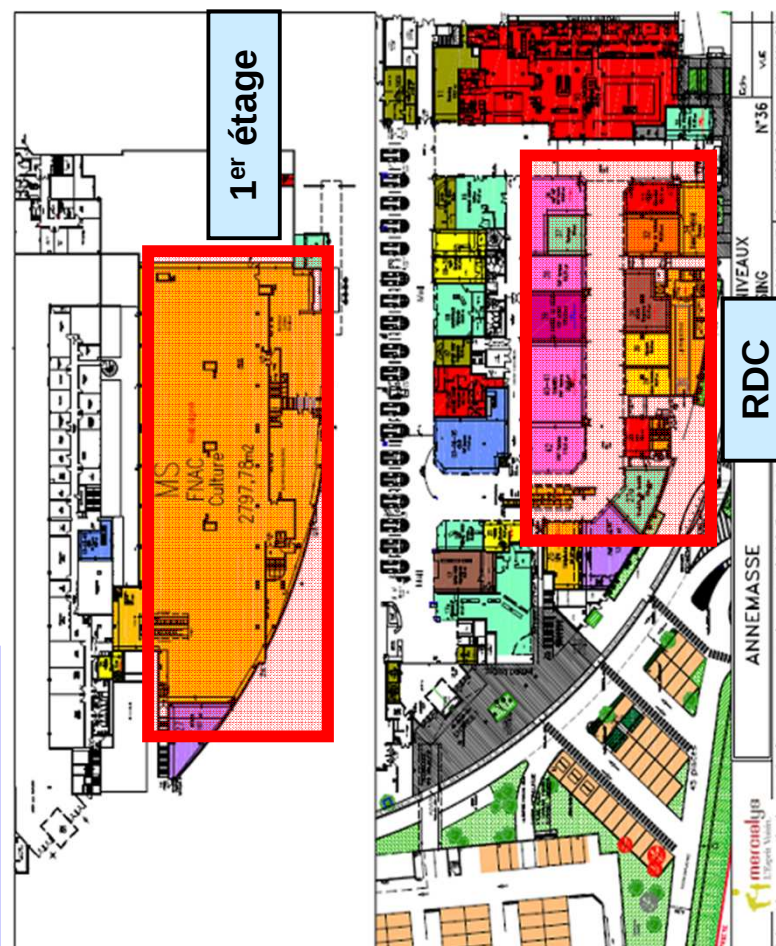
Le centre compte désormais **32 boutiques** et 4 MS dont la Fnac qui intègre pour la première fois le portefeuille de Mercialys.

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

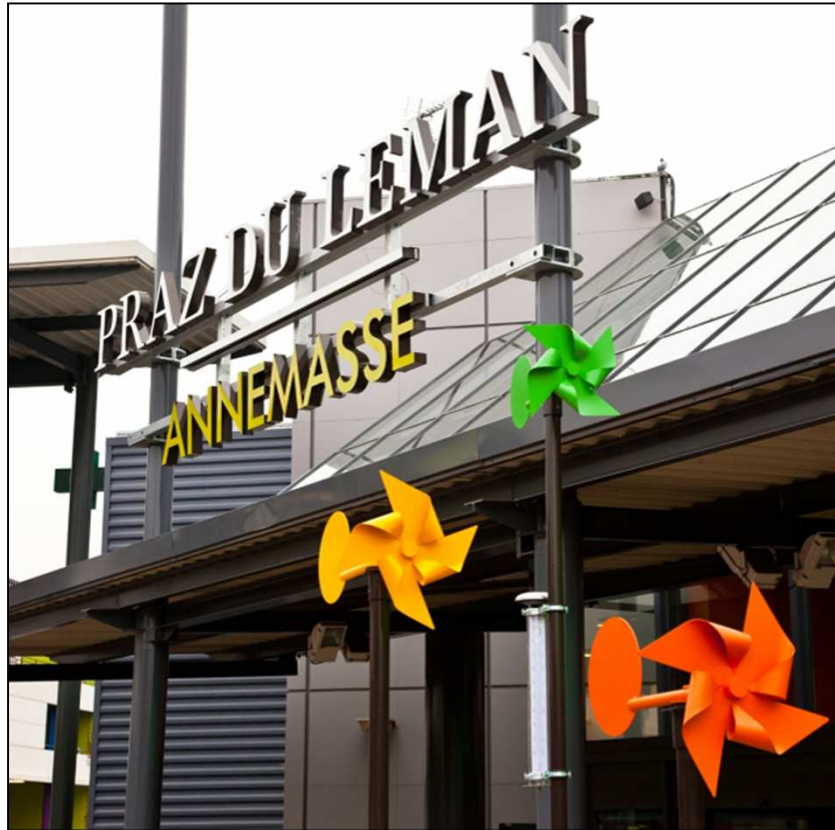
Installation de la Fnac, Camaïeu, SFR, Bonobo, Patrice Bréal, Naf Naf, Atol, Sun Valley, De Neuville ...

Loyer moyen boutiques : **618 euros/m<sup>2</sup>**

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



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



# Auxerre : un doublement du nombre de boutiques

Date de l'ouverture : 23 novembre 2011

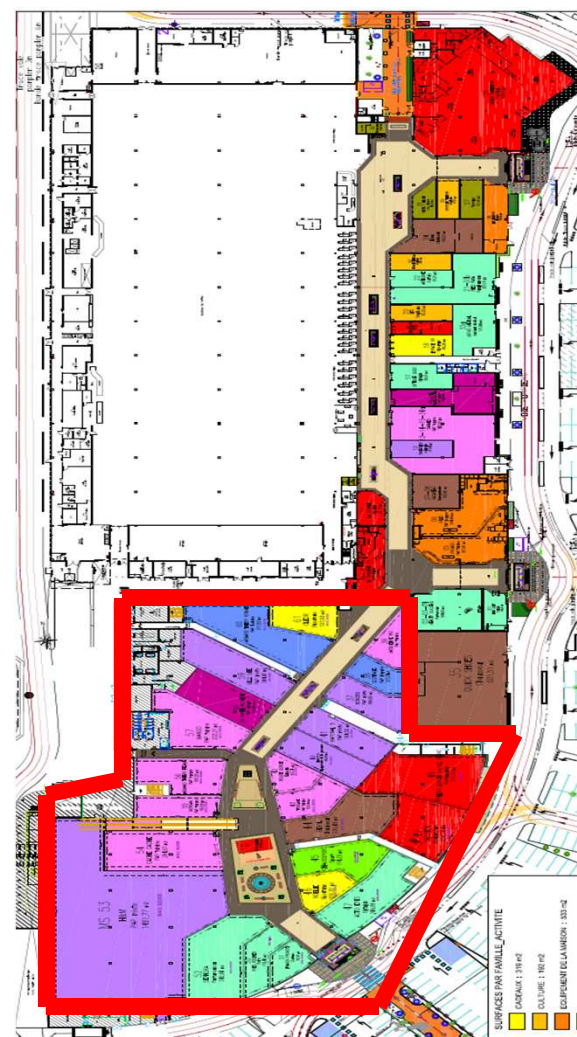
**Agrandissement de 6 000 m<sup>2</sup>**  
**21 nouvelles boutiques ouvertes + 1MS**  
**(H&M), rénovation de la galerie existante**  
Le centre compte désormais **44 boutiques**  
et 3 MS

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

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

Loyer moyen boutiques : **431 euros/m<sup>2</sup>**

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



# Auxerre : un site leader dans une zone commerciale régionale dominante



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

**Agrandissement de 2 500 m<sup>2</sup>**  
**19 nouvelles boutiques ouvertes,**  
rénovation de la galerie existante  
Le centre compte désormais **35 boutiques**  
et 2 MS

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

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

Loyer moyen boutiques : **458 euros/m<sup>2</sup>**

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

Date de l'ouverture : 9 novembre 2011



# Villefranche : un leader sur une niche géographique



# Le centre de Brive Malemort : une nouvelle « matière » à transformer à l'Esprit Voisin

- ❖ Acquisition pour un montant de 14,8 M€
- ❖ L'un des deux centres principaux de la Corrèze, attachant à un hypermarché historique du département
- ❖ Valeur locative annuelle de 950 K€
- ❖ 34 boutiques sur une surface GLA de 2 700 m<sup>2</sup> ainsi que 3 moyennes surfaces, accueillant notamment les enseignes Sergent Major, Eram, Pantashop et Mc Donald



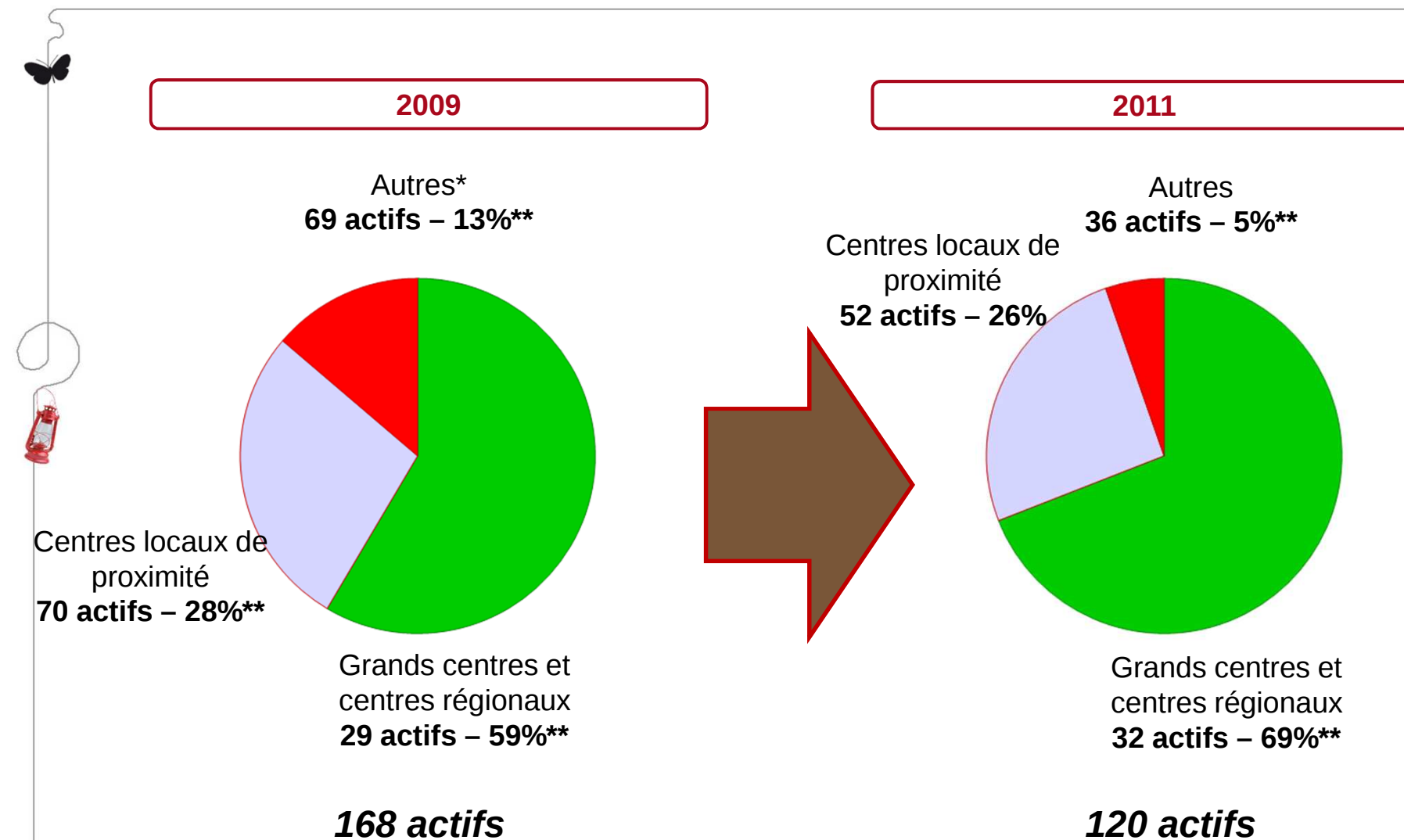
Mercialys poursuit en 2011 la mise en œuvre d'un plan maîtrisé de rotation d'actifs...



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

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

## ...qui participe au recentrage fort du portefeuille

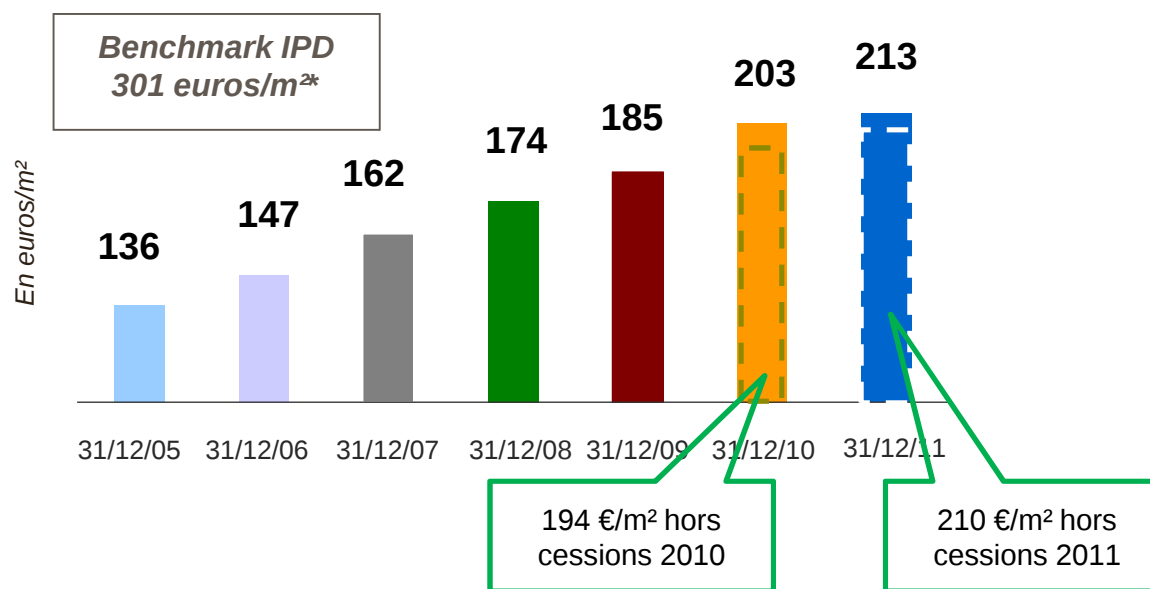


(\*) Grandes surfaces alimentaires (GSA), grandes surfaces spécialisées (GSS), cafétérias indépendantes, actifs en développement et autres actifs

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

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

❖ Une valeur locative brute moyenne de **213 euros/m<sup>2</sup>** inférieure au benchmark

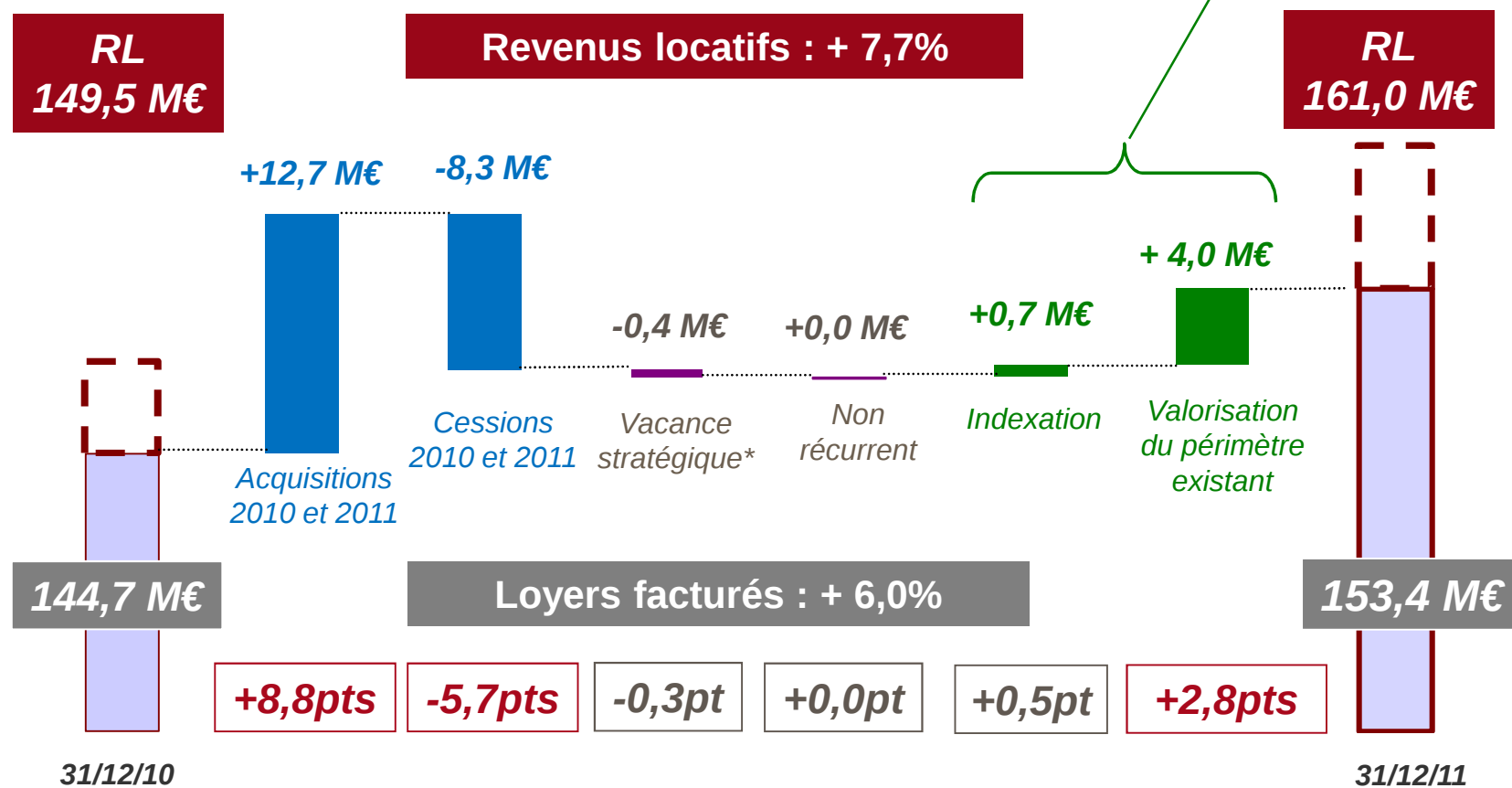


Variation sur 12 mois : **+10 euros par m<sup>2</sup>**

- Hausse des loyers à périmètre constant **+4 euros/m<sup>2</sup>**
- Moyenne des actifs cédés **170 euros/m<sup>2</sup>**
- Moyenne des commercialisations Esprit Voisin : **308 euros/m<sup>2</sup>** pour les boutiques

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

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



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

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

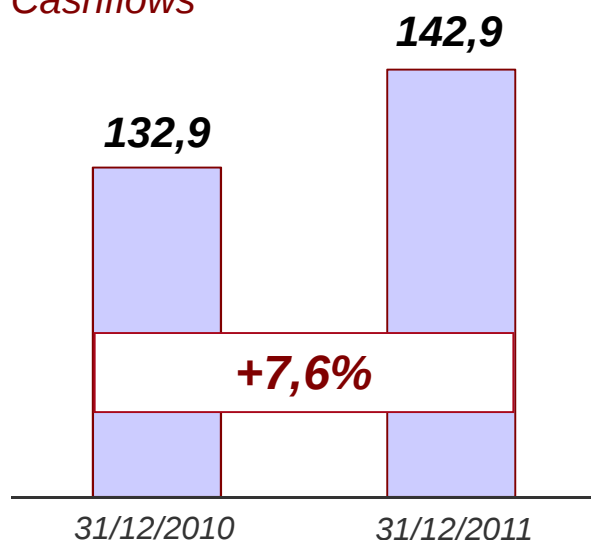
# Les cashflows et les FFO\*\* sont en forte hausse...

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

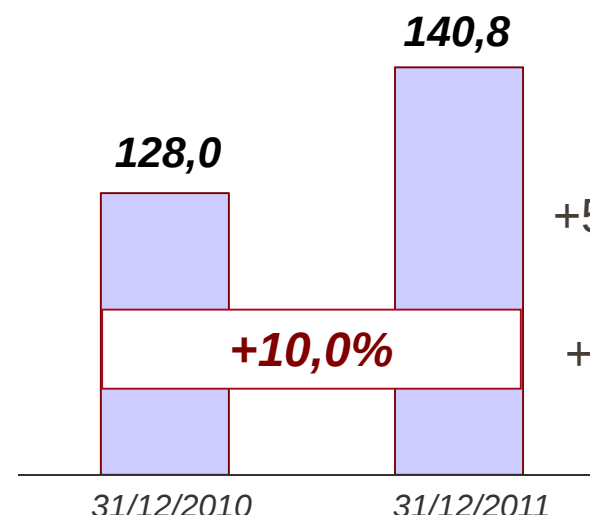


Cashflows\*

En millions d'euros



Fund From Operations\*\* (FFO)



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

Euros par  
action\*\*\*

1,45

1,56

+7,5%

1,39

1,53

+10,0%

(\*) Capacité d'autofinancement

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

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

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

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

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

Des charges de structure maîtrisées pour accompagner le développement

Le développement de nouvelles activités profitables

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

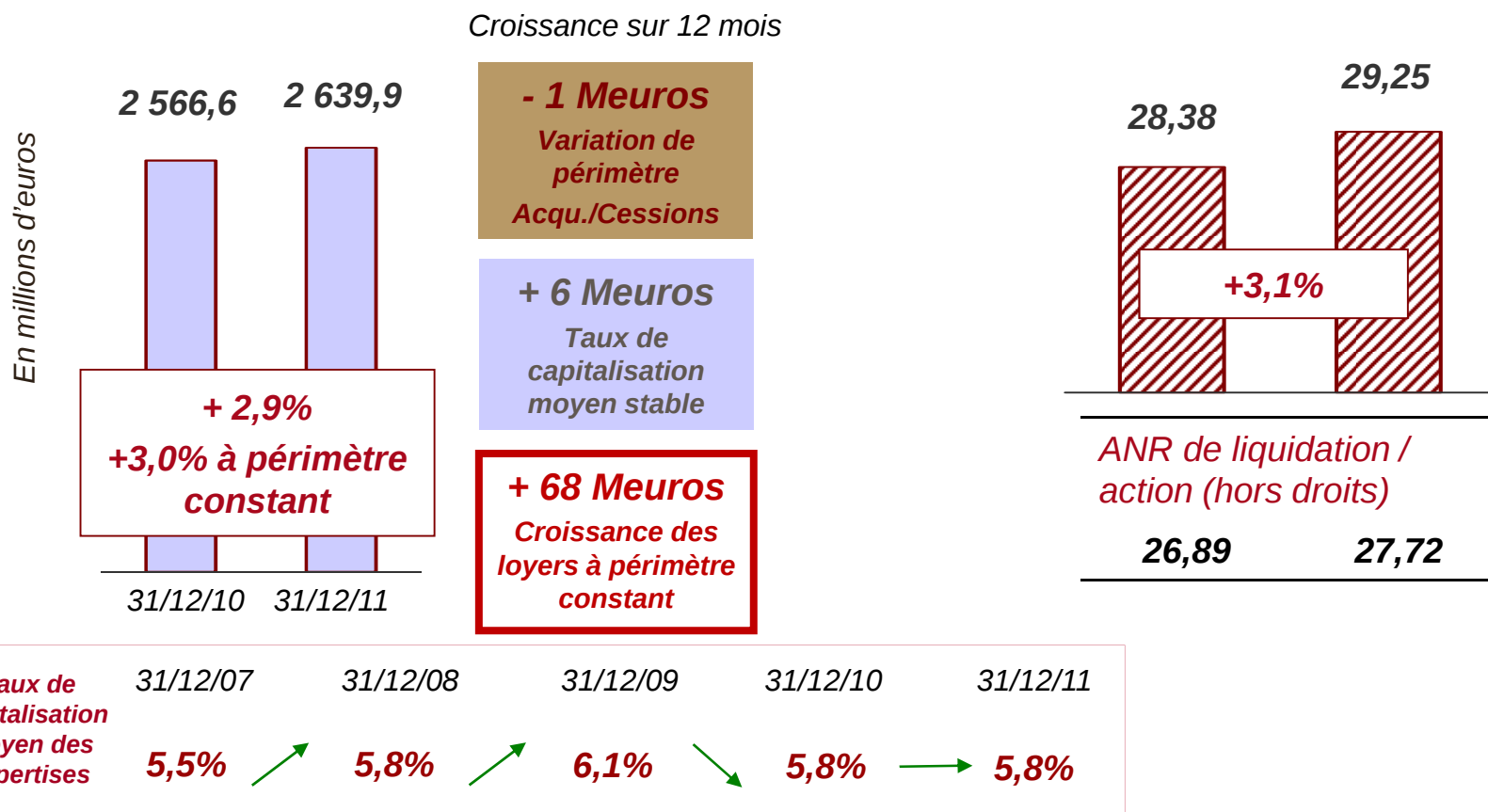
❖ des taux de capitalisation moyens des expertises qui restent stables



Valeur d'expertise du portefeuille,  
droits inclus\*



ANR par action  
droits inclus (euros)



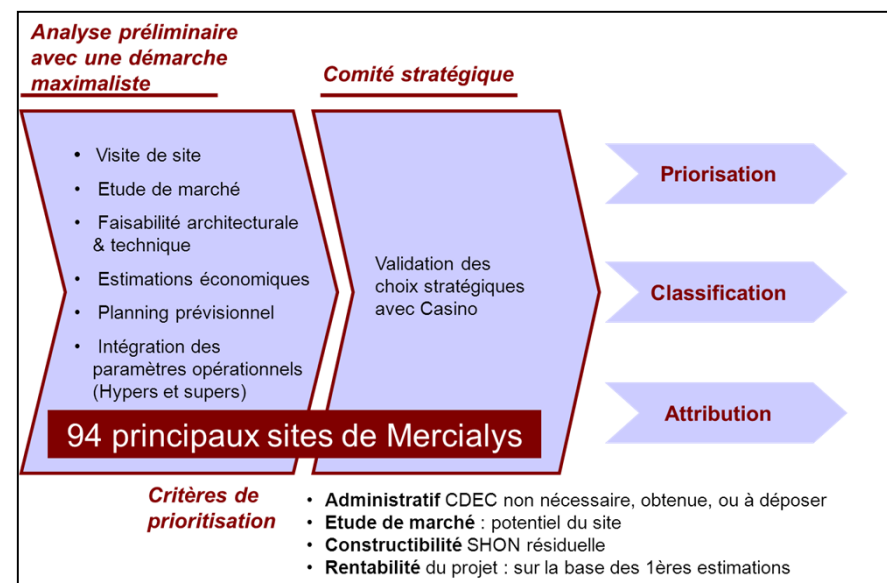


2006-2011 : les « années Alcudia »

# 2006 : Casino et Mercialys imaginent le programme Alcudia et le repositionnement du portefeuille

❖ Un programme de restructuration ambitieux ...

❖ ... et exhaustif



# Mercialys crée sa marque de fabrique, "l'Esprit Voisin", qui se décline dans tous les aspects de la création de valeur



## ❖ Une métamorphose des centres : les preuves de "l'Esprit Voisin"



Un portail aux couleurs locales



Une architecture moderne et de grande qualité



Un message de bienvenue au clients



Des services au quotidien



L'engagement envers la communauté

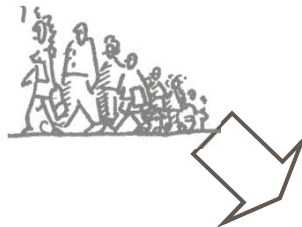


Des zones de repos confortables



## ❖ Un positionnement résolument tourné vers le client

Une démarche centrée sur les clients, la compréhension de leurs attentes, la connaissance de ce qu'ils sont



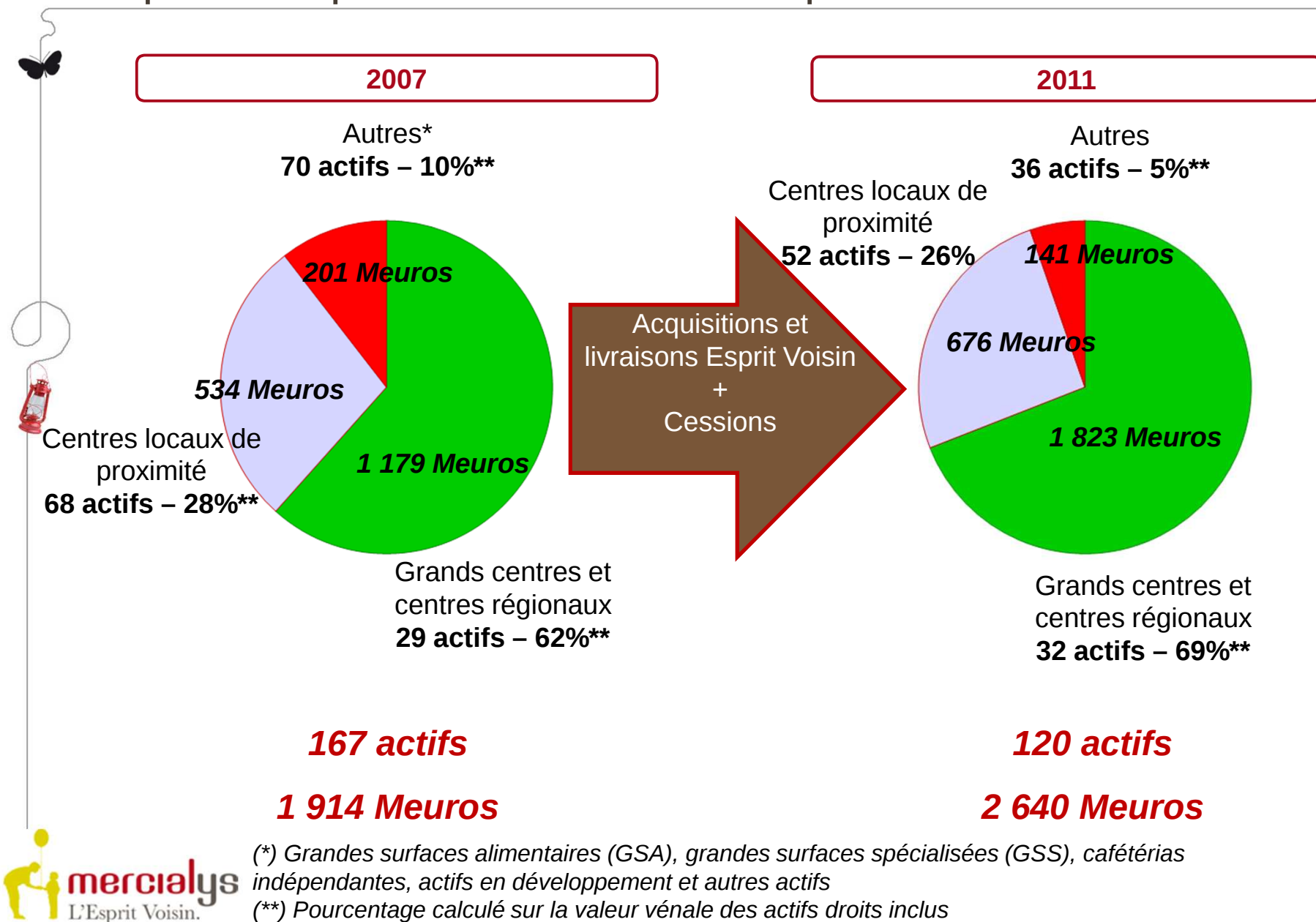
Une communication dédiée et personnalisée



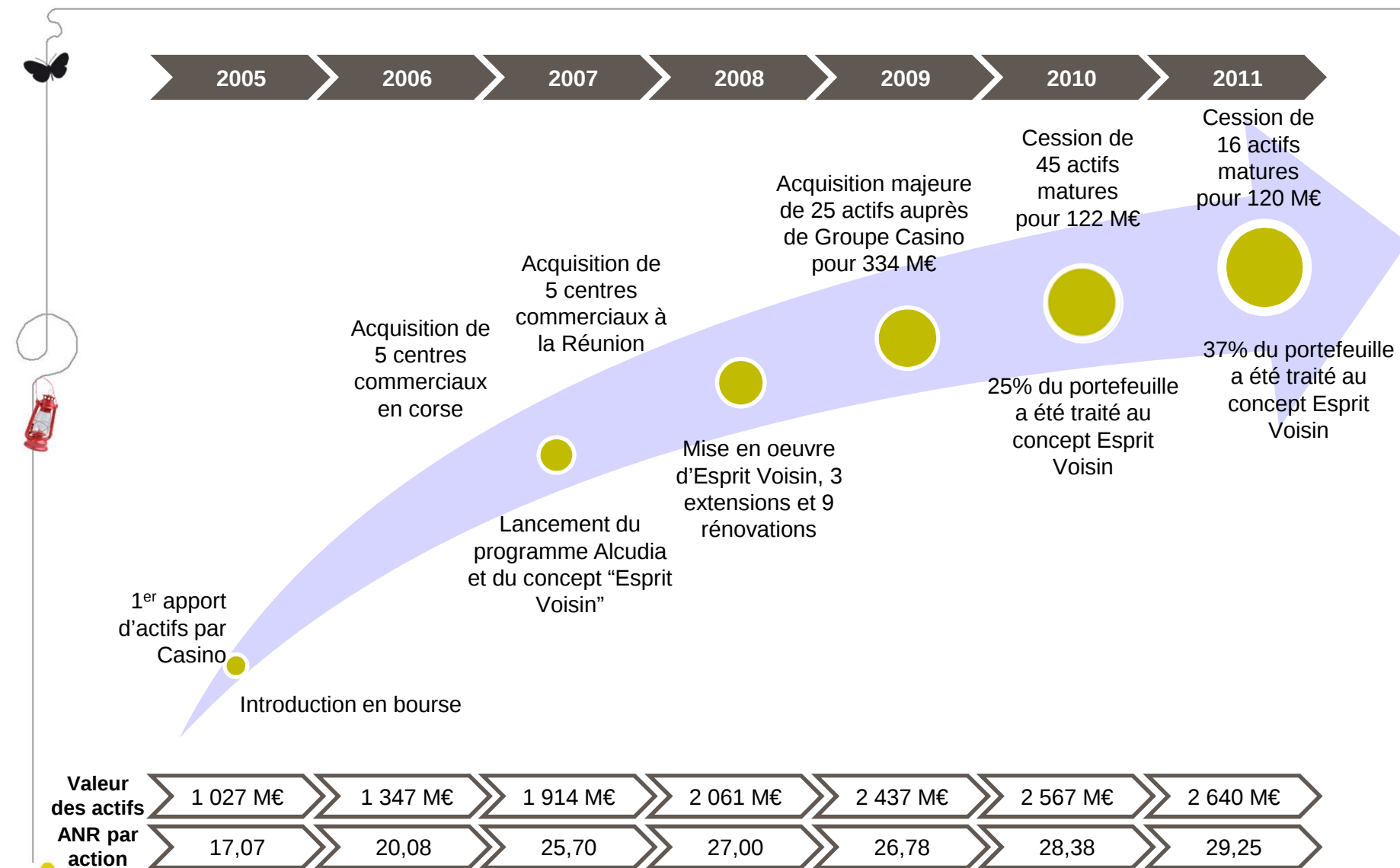
L'élaboration d'un produit, le **Centre Commercial**, conçu pour satisfaire les clients, répondre à leurs attentes et même les devancer

Un état d'esprit, créateur de lien et d'humanité, qui imprègne toute l'entreprise

# La politique de rotation d'actifs lancée en 2010 complète le dispositif et permet de recentrer le portefeuille...



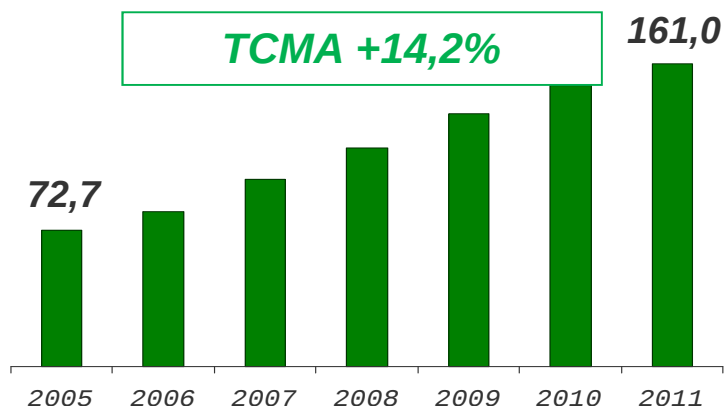
... et de créer une dynamique de croissance et de création de valeur, en étroite et fructueuse collaboration avec Casino



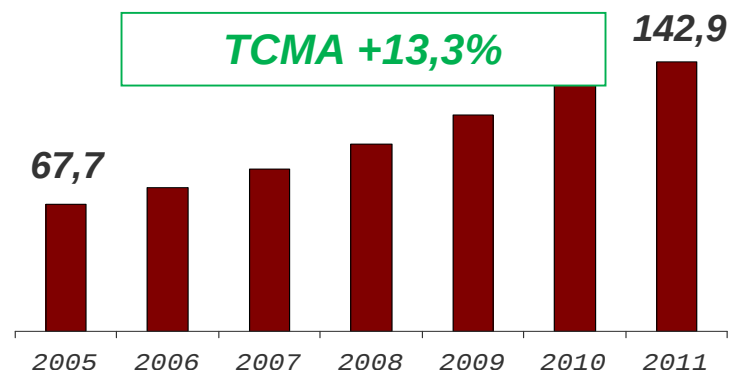
# Une stratégie à l'origine d'une croissance soutenue sur toute la période



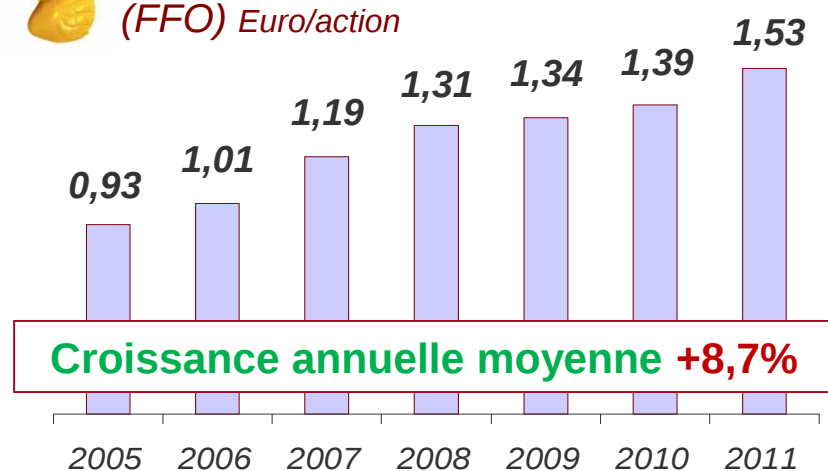
Revenus locatifs



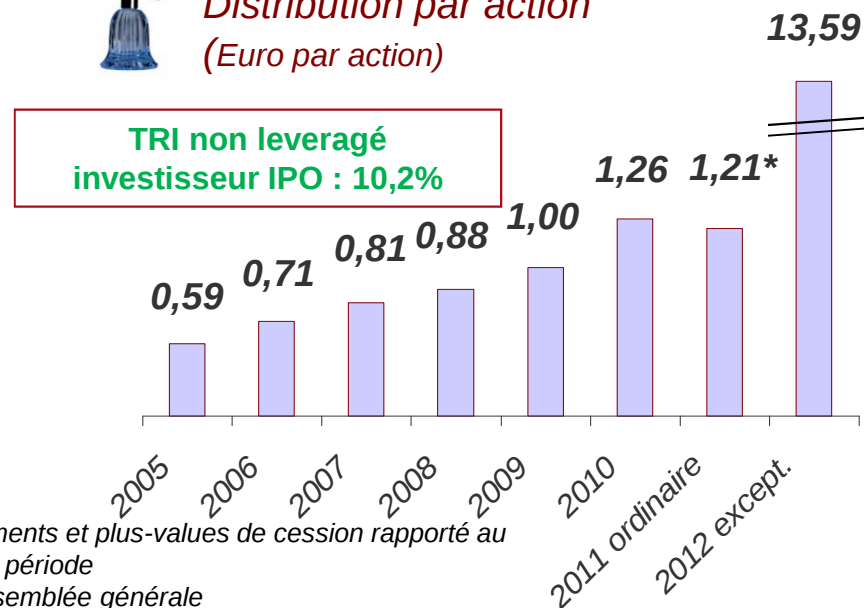
Cash flows\*\*\*



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



Distribution par action  
(Euro par action)





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

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

1

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

*B to B et B to B to C*

## L'Esprit Voisin expliqué aux clients :

### De l'expérience vécue...

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



### ...à l'affichage d'une philosophie

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

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



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

## L'Esprit Voisin se prolonge sur le web :



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

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

# Commerçant parmi les commerçants ...

2

en agissant sur la demande

## Se positionner en tant qu'agence de marketing hyperlocal multicanal

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



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

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



foursquare

twitter



## ... autour du directeur de centre.

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



# ... jusqu'à des initiatives partenariales en retail

3

## En élargissant l'offre

Objectif : Répondre aux attentes non satisfaites des consommateurs.



### Un contexte commercial mouvant :

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

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



### Les différents champs d'interventions :

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



### Les différents modes de réalisation :

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

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



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



# Une stratégie nécessitant d'accélérer la dynamique lancée ces dernières années : massification des actifs et création de valeur

**En 2012 – 2014, Mercialys accélère son programme de rénovation et d'extension des centres commerciaux, en se basant toujours sur ses fondamentaux :**

Massifier les centres commerciaux

396 000 m<sup>2</sup> de galerie marchande traitées dont 132 000m<sup>2</sup> en 2012

Massifier l'offre commerciale

Construire des partenariats avec des grandes marques locomotives

Valoriser le patrimoine

26 M€ de loyers générés dont 7 M€ en 2012

Traiter l'intégralité du patrimoine

95% du patrimoine traité à fin 2014.

Accompagner les actions menées par Casino

28 000 m<sup>2</sup> de surface d'hyper transformées

**2012 – 2014**

**Objectif : 37 projets + 27 rénovations au concept Esprit Voisin**

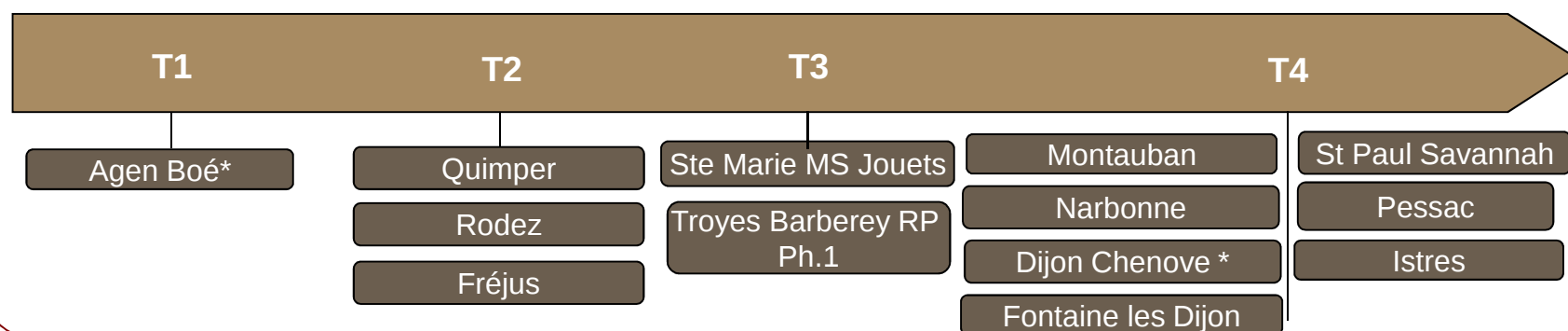
**26 Meuros de loyers créés / 396 000m<sup>2</sup> traités**

**120 à 180 Meuros d'investissement /an financés par un mix de free-cashflow, de dette et de cessions d'actifs arrivés à maturité**

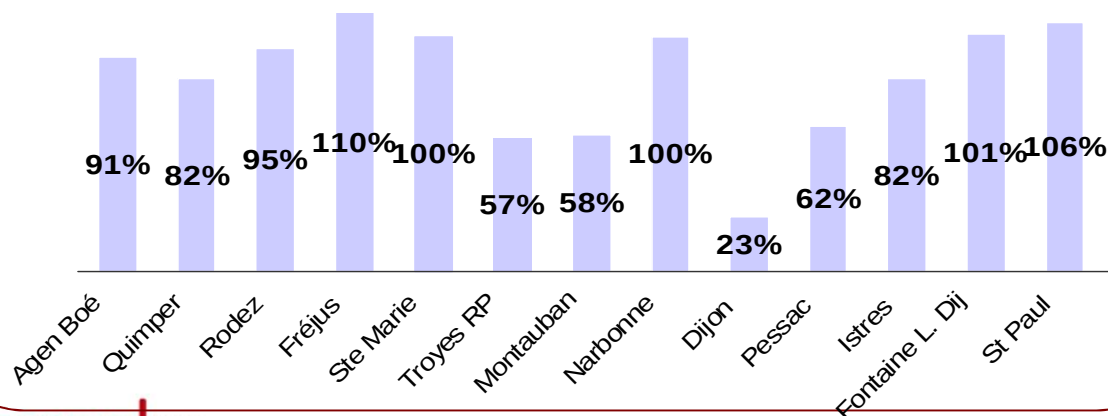
# 2012 : une nouvelle année intensive en matière de livraison de projets Esprit Voisin

- ❖ 13 projets d'extensions Esprit Voisin prévues en ouverture 2012 et 14 rénovations au concept Esprit Voisin

## Calendrier 2012



## Taux de commercialisation des projets 2012



## Projets 2013

Angoulême (restructuration cafet)  
 Troyes Barberey (ext. GM)  
 Troyes Barberey RP Ph.2  
 Annemasse phase 2  
 Brive Malemort  
 Carcassonne Salvaza  
 Lanester phase 2  
 Annecy Arcal'oz Ph.2  
 Besançon phase 2  
 La Ricamarie  
 Quimper phase 2  
 St Benoît de la Réunion

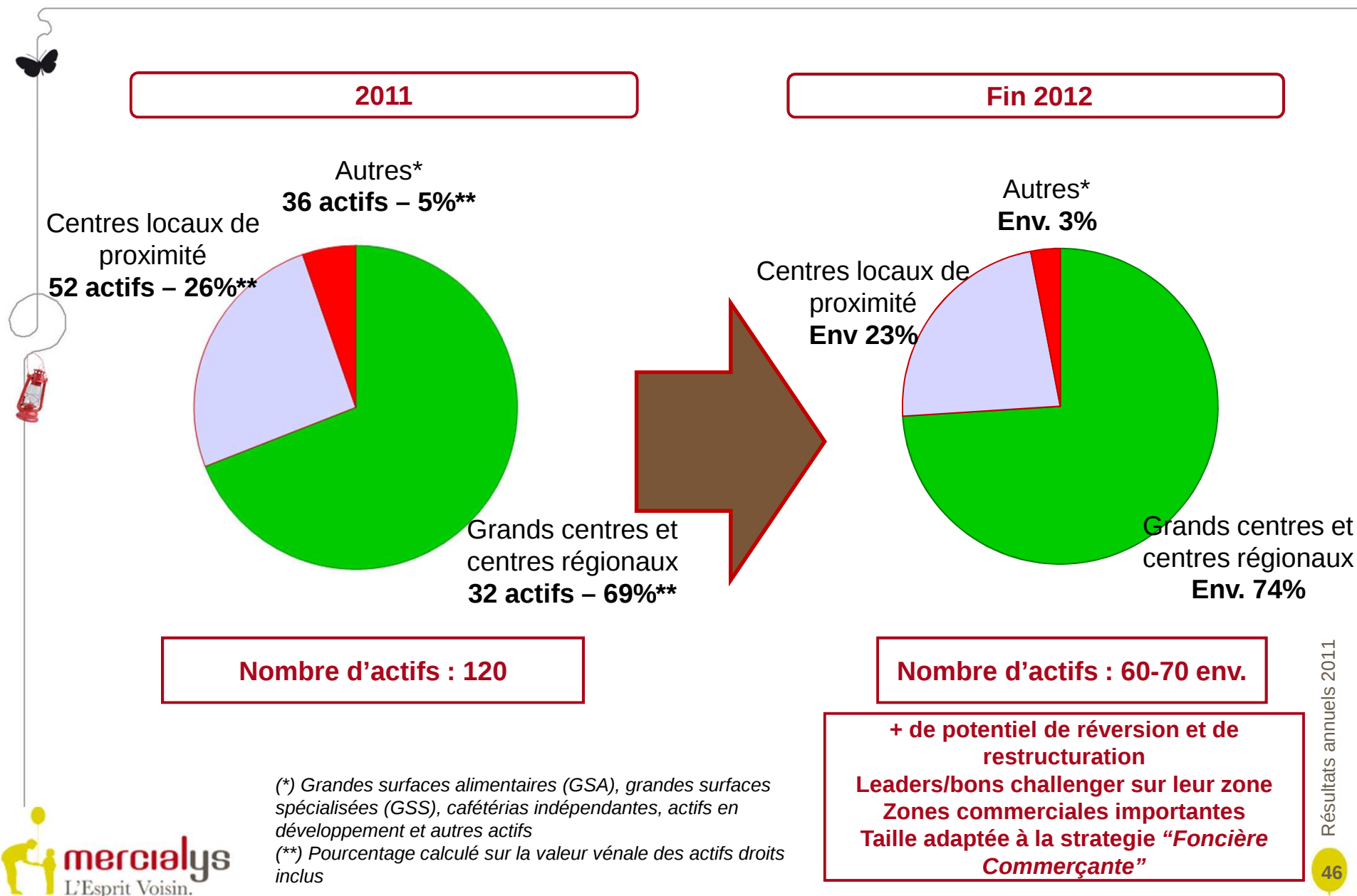
## Un modèle impliquant de céder les actifs inadaptés aux nouveaux axes stratégiques



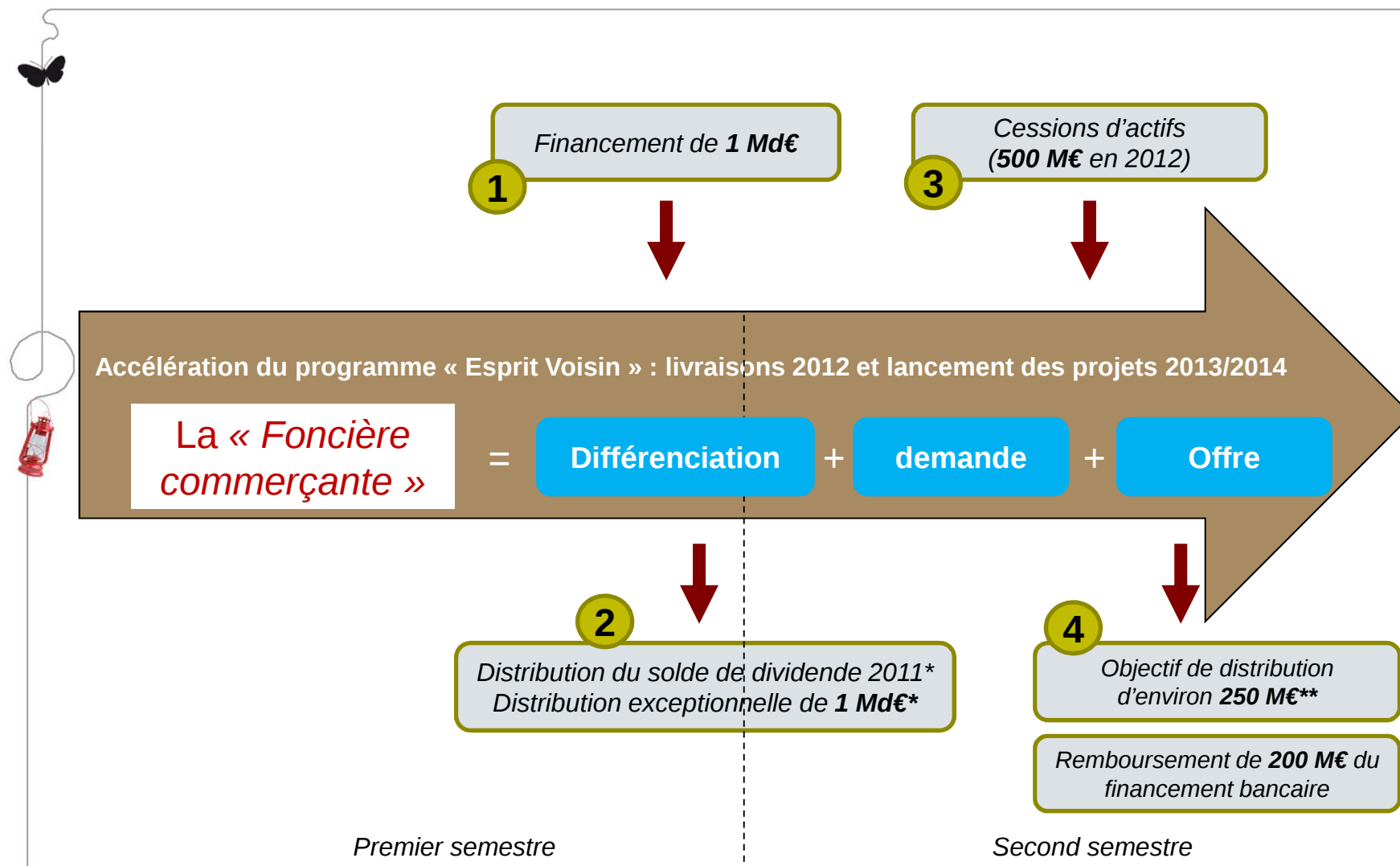
**Réduire de moitié environ** le nombre d'actifs à gérer pour permettre de développer la stratégie de « *Foncière Commercante* » sur un nombre d'actifs réduit présentant une masse critique et un profil adapté au nouveau concept

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

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



# Les composantes stratégiques et financières de la nouvelle stratégie se mettront en place tout au long de 2012

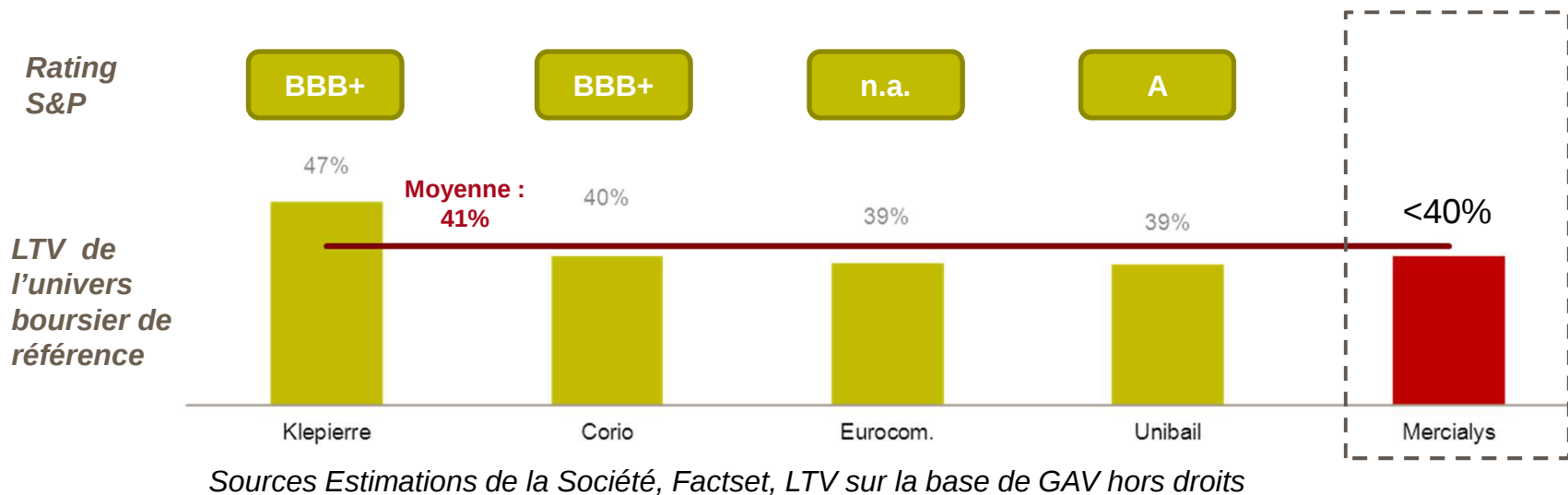


(\*) Distributions soumises à l'approbation de l'Assemblée générale du 13 avril 2012

(\*\*) Distribution sous réserve de la poursuite et de la réalisation du plan de cessions 2012 de 500 Meuros décidées par le Conseil et soumise à l'approbation de l'Assemblée générale - Inclut la distribution de 50% des plus-values réalisées

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

- ❖ Un ratio Loan to Value (LTV) cible inférieur à 40%, en ligne avec la médiane du secteur
  - ◆ Niveau d'endettement conservateur au regard de la résilience et de la visibilité des cash-flows
  - ◆ Rating cible solide : Investment Grade (BBB)
  - ◆ Diversification des sources de financements avec notamment un accès au marché obligataire permettant de financer la croissance future



# Un financement d'ores et déjà sécurisé

## Financement

|                                                                                                                         | Montant         | Coût all-in estimé à date |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|---------------------------|
| Dette bancaire (maturité 3 ans, remboursement à terme)                                                                  | 500 M€*         | 3,5% environ              |
| « Bridge to bond » (d'une maturité de 18 mois, refinancé par une émission obligataire d'un montant au moins équivalent) | 500 M€          | 2,35% - 4,35%** environ   |
| <b>Financement total</b>                                                                                                | <b>1,000 M€</b> |                           |
| Ligne de RCF*** (maturité de 3 ans) non tirée à la date de réalisation de l'opération                                   | 200 M€          |                           |

- ❖ Un engagement ferme a été obtenu de 5 banques pour l'ensemble du financement

(\*) dont 200M€ remboursés à l'issue du programme de cession de 500M€

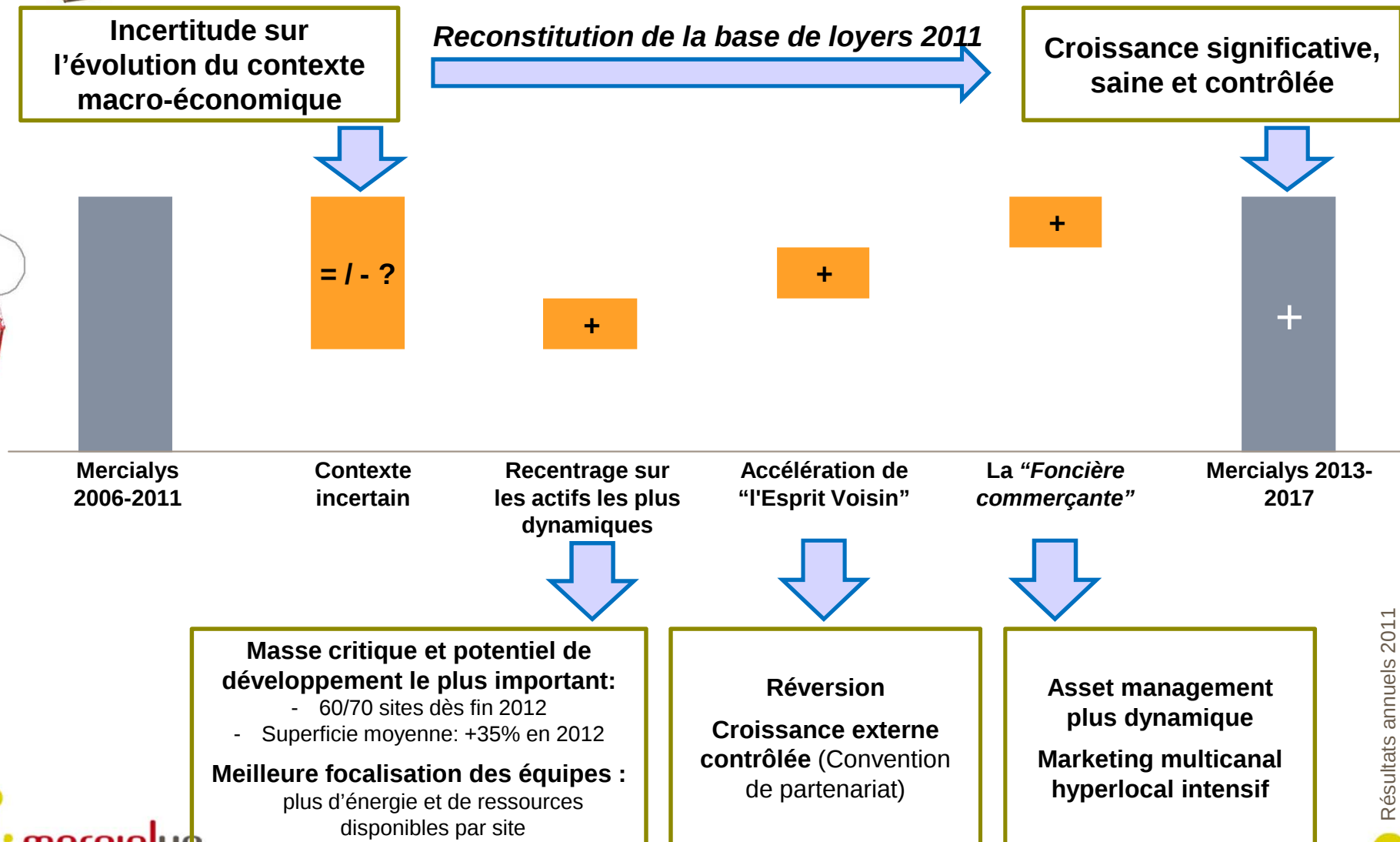
(\*\*) taux progressif en fonction de la durée du bridge

(\*\*\*) Revolving credit facility

# Renforcement du profil de croissance malgré un contexte économique incertain



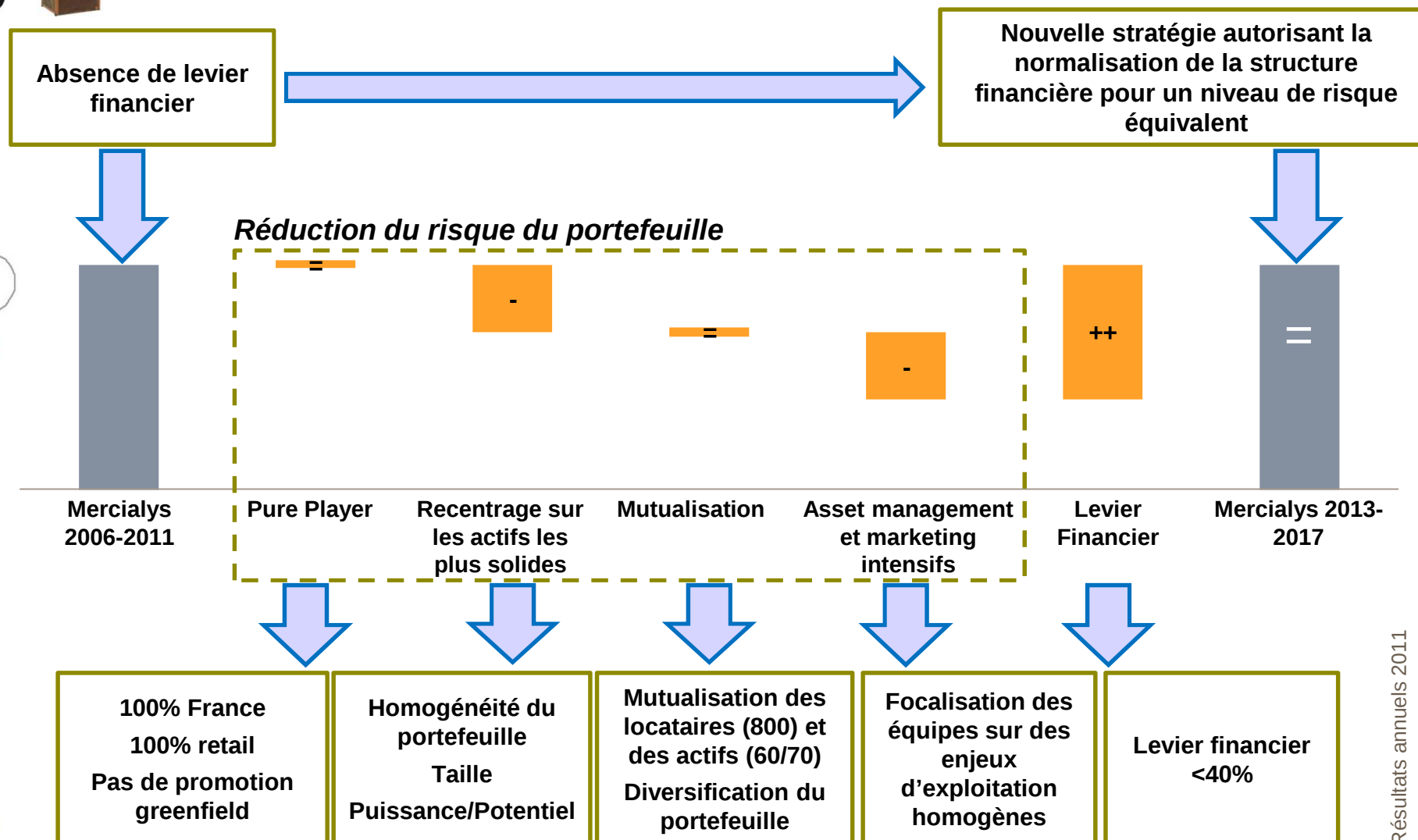
## Évolution du profil de croissance de Mercialys



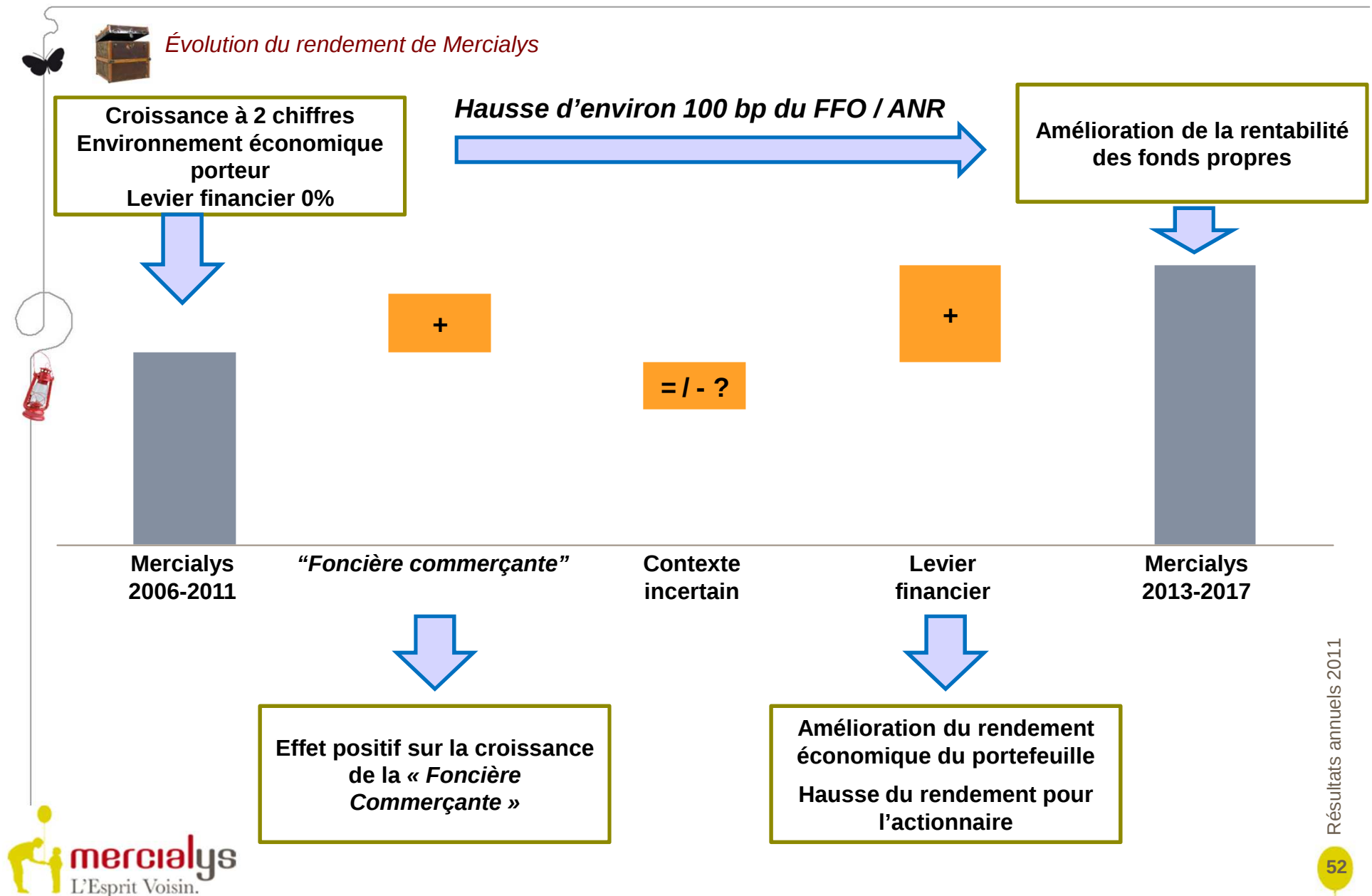
# Maintien d'un profil de risque faible malgré le recours au levier financier



## Évolution du profil de risque de Mercialys



# Amélioration du retour pour les actionnaires



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

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

# Les prochaines étapes-clés

- ❖ Assemblée générale autorisant la première distribution exceptionnelle : 13 avril 2012
- ❖ Mise en place d'un financement de 1,0 milliard d'euros : d'ici juin 2012
- ❖ Paiement du solde du dividende ordinaire au titre de l'exercice 2011 et distribution exceptionnelle de 1,0 milliard d'euros : d'ici juin 2012
- ❖ Cession d'une partie de la participation de Casino : courant 2012
- ❖ Mise en place de la nouvelle Gouvernance : courant 2012
- ❖ Nouvelle Convention de partenariat : courant 2012
- ❖ Cession de 500 millions d'euros d'actifs et redistribution partielle aux actionnaires : au cours du second semestre 2012



Perspectives

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



## **Les années Alcudia**

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

Normalisation  
de la structure  
financière

Evolution de la  
structure  
actionnariale



## Cap sur « **la Foncière Commercante** »

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

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

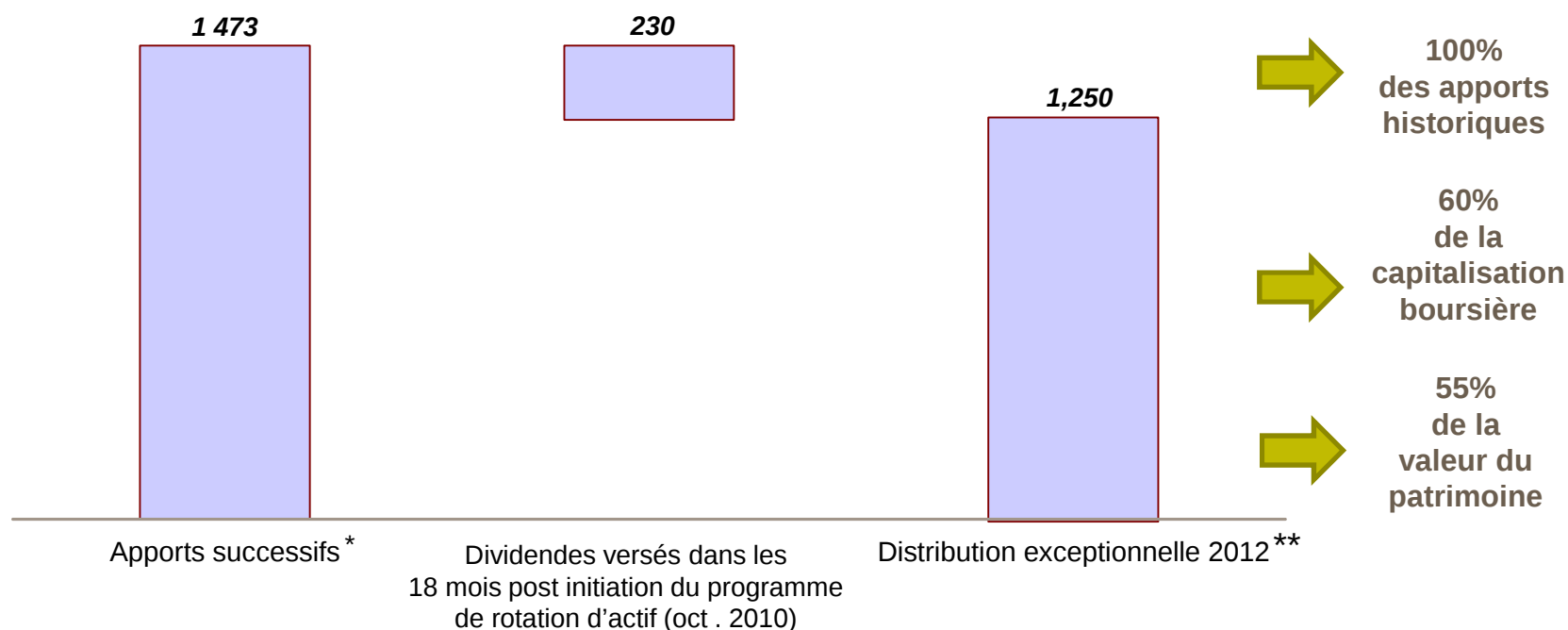
et un **track record de croissance, de résilience et d'exécution**



# Une année 2012 marquée par une distribution d'une ampleur sans précédent dans le secteur ...

- ❖ En moins de deux ans, les montants distribués ou à distribuer aux actionnaires rembourseraient la totalité des apports historiques

En M€



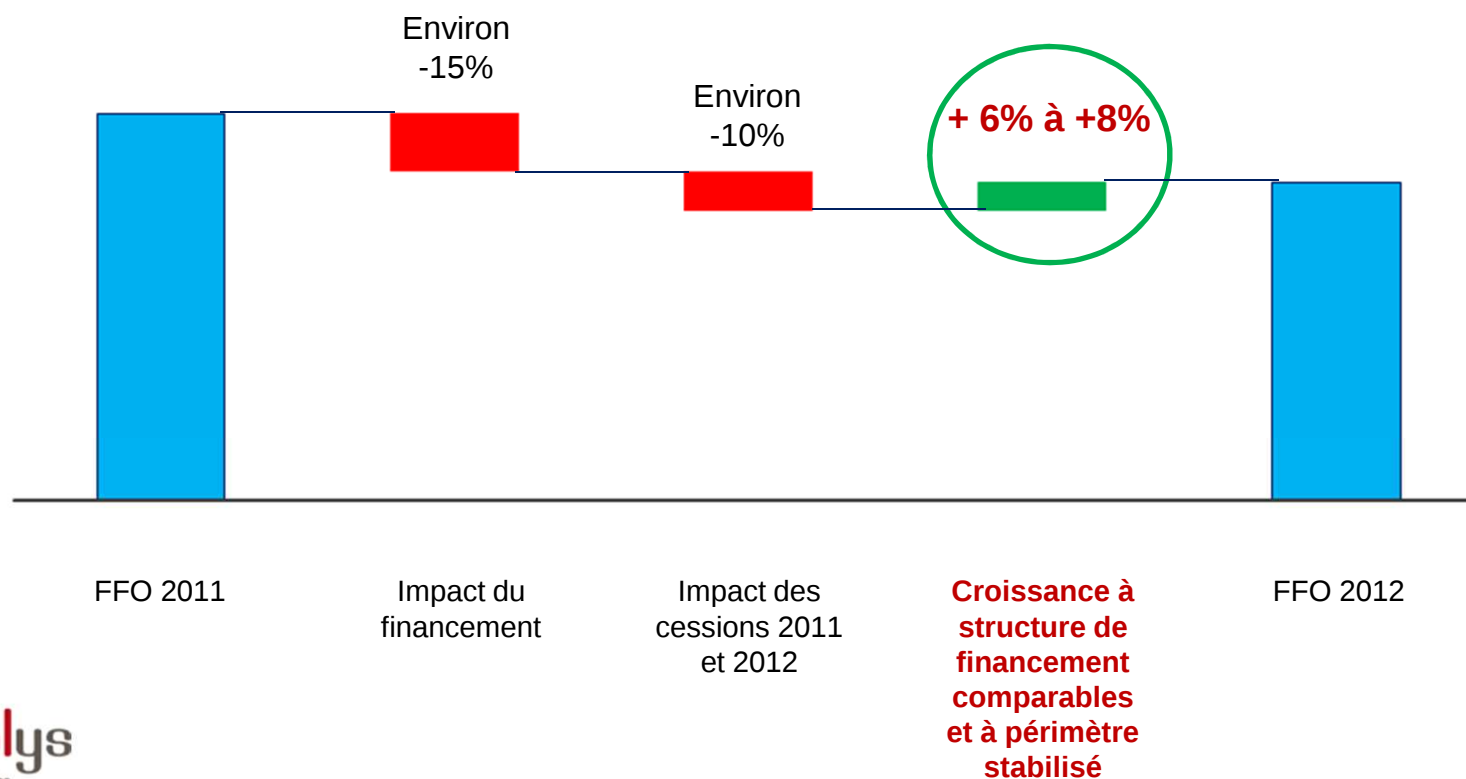
- ❖ Un montant relatif sans précédent pour Mercialys et pour le secteur

(\*) Apports à la constitution de la société, augmentation de capital (introduction en bourse en 2005) et apports d'actifs (2007 et 2009)

(\*\*) Distribution sous réserve de la poursuite et de la réalisation du plan de cessions 2012 de 500 Meuros décidées par le Conseil et soumise à l'approbation de l'Assemblée générale - Inclut la distribution de 50% des plus-values réalisées

## ... et par la dynamique visée en matière de croissance des cash-flows sur le portefeuille recentré

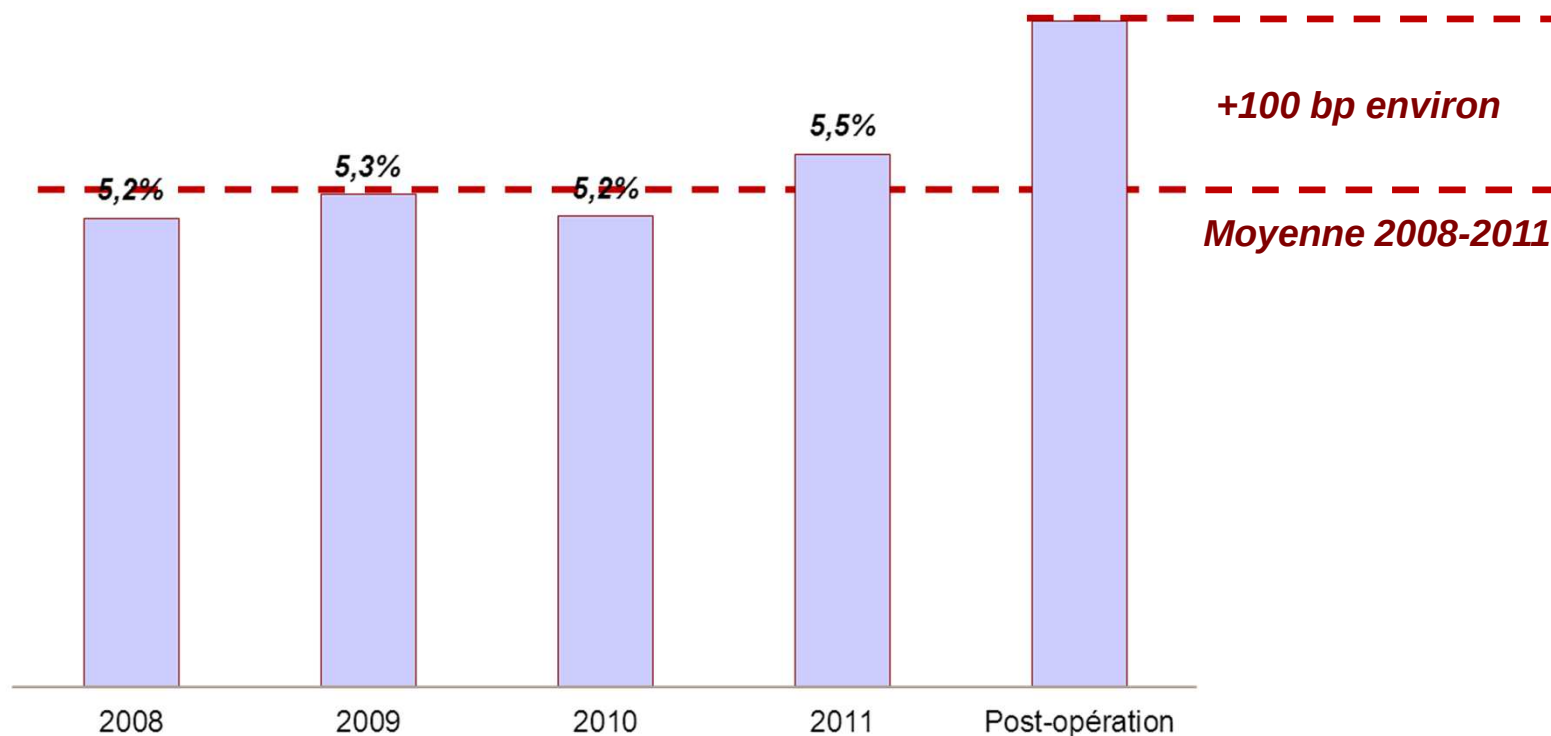
- ❖ La focalisation sur l'extraction de la croissance organique est prioritaire
- ❖ Les nombreuses livraisons « Esprit Voisin » de l'exercice amplifient la croissance
- ❖ La vision « *Foncière Commerçante* » viendra renforcer la résilience et la croissance



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

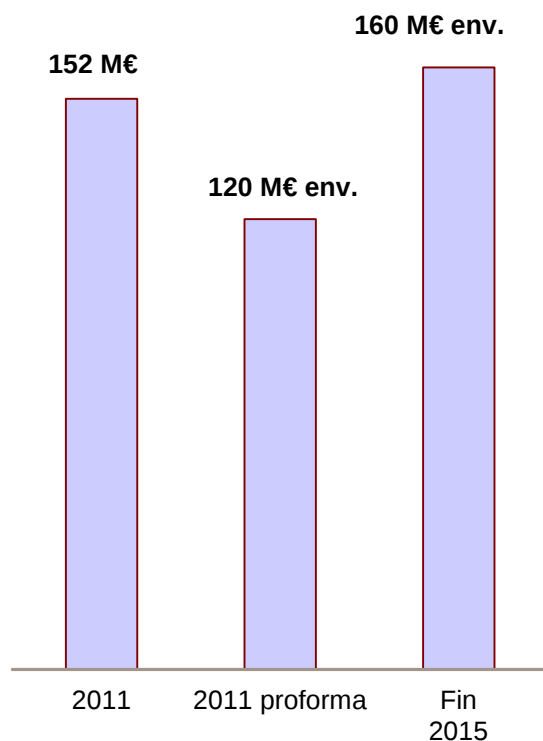


❖ Evolution visée du rendement FFO/ANR\*

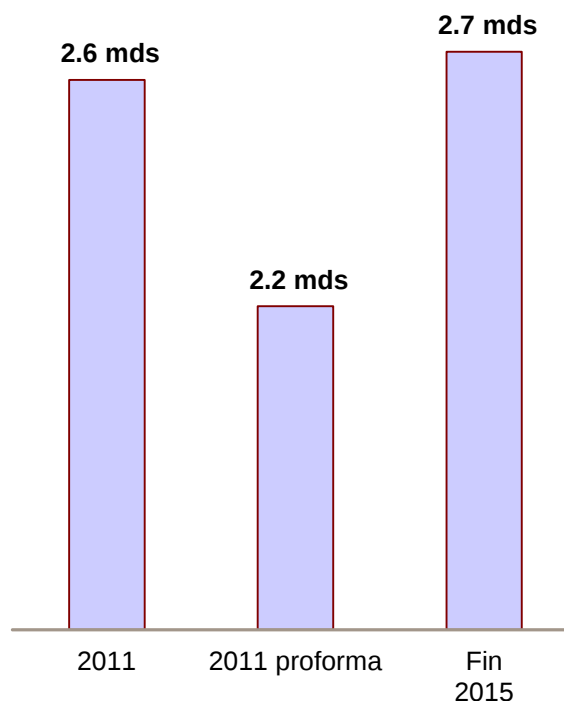


# A l'horizon 2015, un objectif de reconstitution intégrale de la base annualisée de loyers et de la valeur du patrimoine

## Loyers annualisés nets



## Valeur du patrimoine\*



## Objectifs



Une valeur de patrimoine reconstituée à horizon 2015



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



Une nouvelle stratégie avec des perspectives de croissance renforcée et durable

Résultats annuels 2011



## Annexes

# Compte de résultat détaillé

En millions d'euros

|                                               | 31/12/09      | 31/12/10     | 31/12/11     | Var. 11/10     |
|-----------------------------------------------|---------------|--------------|--------------|----------------|
| Loyers facturés                               | 130,9         | 144,7        | 153,4        | +6,0%          |
| Droits d'entrée                               | 3,3           | 4,8          | 7,6          | +58,4%         |
| <b>Revenus locatifs</b>                       | <b>134,2</b>  | <b>149,5</b> | <b>161,0</b> | <b>+7,7%</b>   |
| Impôt foncier non récupéré                    | - 0,2         | - 0,2        | -            |                |
| Charges locatives non récupérées              | - 3,1         | - 3,7        | - 3,6        |                |
| Charges sur immeubles                         | - 5,2         | - 5,2        | - 5,7        |                |
| <b>Loyers nets</b>                            | <b>125,8</b>  | <b>140,3</b> | <b>151,7</b> | <b>+8,1%</b>   |
| Revenus de gestion, d'administration et autre | 3,1           | 2,8          | 6,2          |                |
| Amortissement et provisions                   | -21,7         | -25,5        | - 24,0       |                |
| Charges de personnel                          | - 7,7         | -8,8         | - 9,8        |                |
| Charges externes                              | - 6,5         | -6,7         | - 6,9        |                |
| <b>Charges d'exploitation</b>                 | <b>- 32,7</b> | <b>-38,1</b> | <b>-34,4</b> | <b>-9,8%</b>   |
| <b>Résultat Opérationnel Courant (ROC)</b>    | <b>93,1</b>   | <b>102,2</b> | <b>117,3</b> | <b>+14, 8%</b> |
| Résultat non courant                          | -             | 31,4         | 30,6         |                |
| Résultat financier                            | -0,3          | 0,1          | 0,8          |                |
| Impôts sur les sociétés                       | 0,2           | 0,0          | - 1,3        |                |
| <b>Résultat net, part du Groupe</b>           | <b>93,0</b>   | <b>133,5</b> | <b>147,4</b> | <b>+10,4%</b>  |
| <b>BPA (en euros par action)*</b>             | <b>1,09</b>   | <b>1,45</b>  | <b>1,60</b>  |                |

\* Sur la base du nombre d'actions moyen en circulation sur la période, totalement dilué

# Nombre d'actions



|                                      | 2009       | 2010       | 2011       |
|--------------------------------------|------------|------------|------------|
| Nombre d'actions en circulation      |            |            |            |
| . Au 1 <sup>er</sup> janvier         | 75 149 959 | 91 968 488 | 92 000 788 |
| . Au 31 décembre                     | 91 968 488 | 92 000 788 | 92 022 826 |
| Nombre d'action moyen en circulation | 85 483 530 | 91 968 488 | 92 011 241 |
| Nombre d'action moyen (basic)        | 85 360 007 | 91 744 726 | 91 865 647 |
| Nombre d'action moyen (dilué)        | 85 420 434 | 91 824 913 | 91 892 112 |

# Bilan simplifié

## Actif

| En millions d'euros                        | 31/12/10       | 30/06/11       | 31/12/11       |
|--------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|
| Immeubles de placement                     | 1 604,3        | 1 538,9        | 1 624,8        |
| Actifs Financiers                          | 11,7           | 12,2           | 13,6           |
| Autres actifs                              | 1,0            | 0,7            | 0,8            |
| Total de l'actif non courant               | 1 617,0        | 1 551,1        | 1 639,2        |
| Trésorerie et c/c Casino                   | 77,4           | 45,1           | 47,5           |
| Clients et autres créances                 | 40,9           | 33,2           | 51,3           |
| Immeubles de placement destinés à la vente | -              | 78,6           | 8,9            |
| Stocks                                     | -              | -              | 9,0            |
| <b>Total de l'actif</b>                    | <b>1 735,2</b> | <b>1 708,7</b> | <b>1 756,0</b> |

## Passif

|                                          | 31/12/10       | 30/06/11       | 31/12/11       |
|------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|
| Capitaux propres, part du Groupe         | 1 647,4        | 1 633,1        | 1 679,4        |
| Intérêts minoritaires                    | 0,7            | 0,5            | 0,5            |
| Capitaux propres de l'ensemble consolidé | 1 648,1        | 1 633,6        | 1 679,9        |
| Dettes Financières                       | 12,5           | 11,9           | 11,6           |
| Dépôts et cautionnements                 | 23,1           | 23,6           | 23,7           |
| Dettes fournisseurs et autres dettes     | 51,5           | 39,6           | 40,8           |
| <b>Total du passif</b>                   | <b>1 735,2</b> | <b>1 708,7</b> | <b>1 756,0</b> |

❖ Une trésorerie nette de **45,1 millions** d'euros au 31/12/11

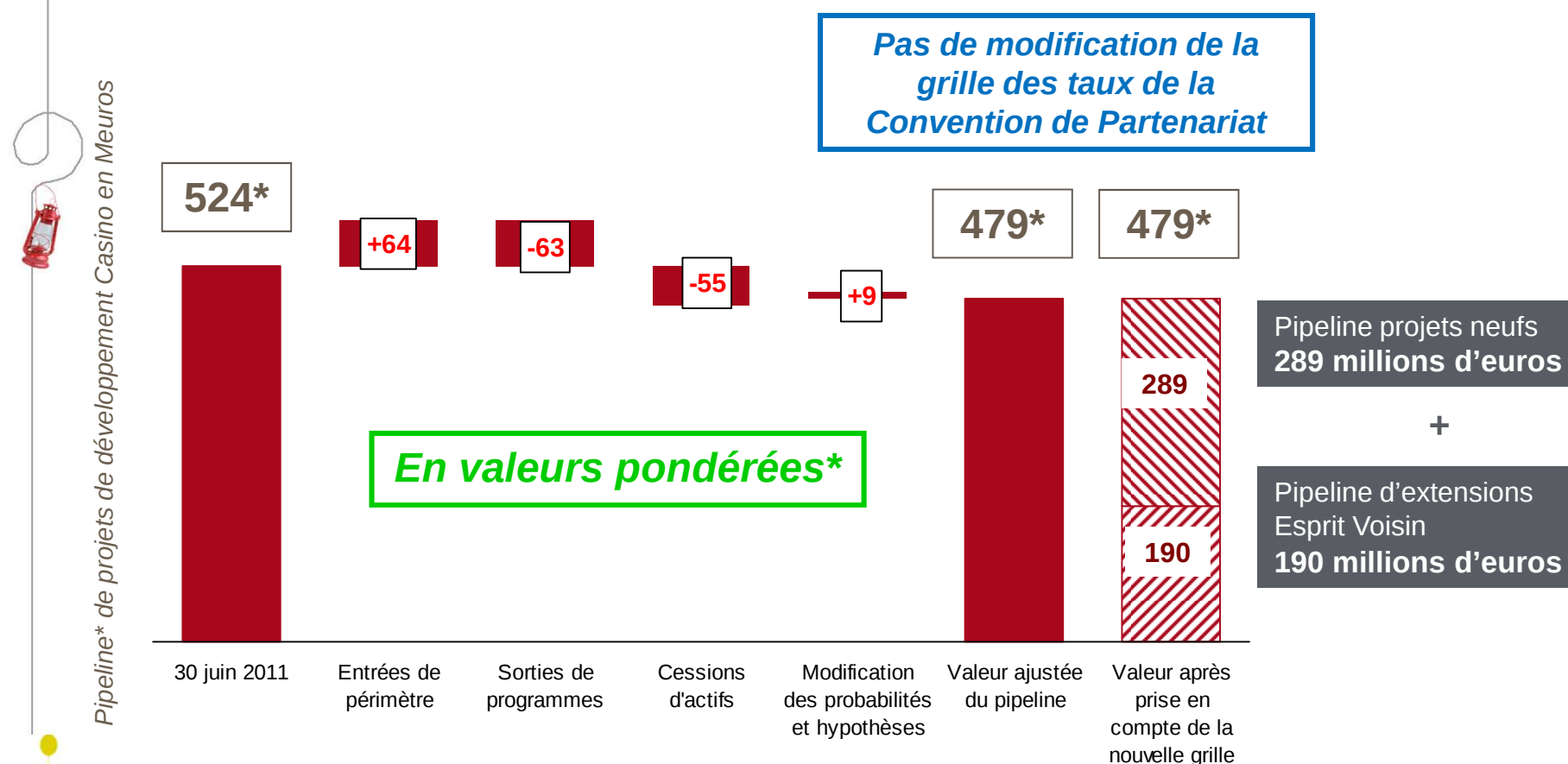
# Convention de Partenariat : la nouvelle grille

- ❖ Grille des taux de capitalisation applicables aux options d'achat levées sur le **premier semestre 2012** dans le cadre de la Convention de Partenariat actuelle avec Casino

| Type d'actif                                                              | Galerie Marchande   |                  | Retail Parks        |                  | Centre ville |
|---------------------------------------------------------------------------|---------------------|------------------|---------------------|------------------|--------------|
|                                                                           | France continentale | Corse et Dom Tom | France continentale | Corse et Dom Tom |              |
| <b>Grands centres régionaux/Grands centres</b><br>> 20 000 m <sup>2</sup> | <b>6,3%</b>         | 6,9%             | 6,9%                | 7,3%             | 6,0%         |
| <b>Centres locaux de proximité</b><br>5 000 à 20 000 m <sup>2</sup>       | <b>6,8%</b>         | 7,3%             | 7,3%                | 7,7%             | 6,4%         |
| <b>Autres</b><br>dont < à 5 000 m <sup>2</sup>                            | <b>7,3%</b>         | 7,7%             | 7,7%                | 8,4%             | 6,9%         |

# Le pipeline Casino demeure notre vecteur principal de croissance externe dans les années à venir

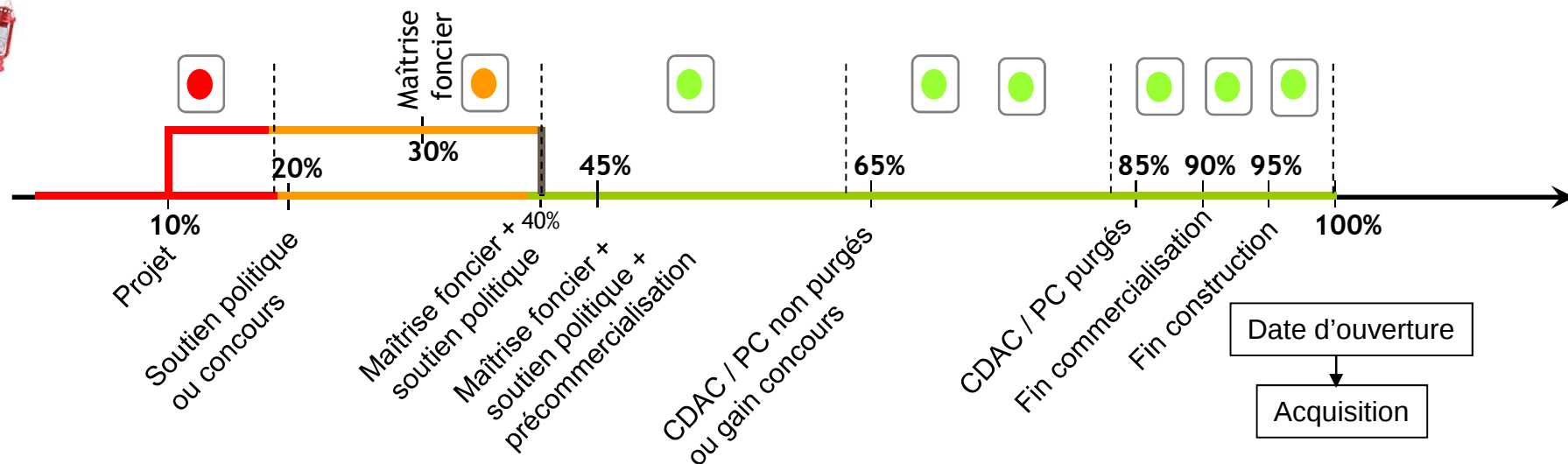
- ❖ Un pipeline d'extensions Esprit Voisin toujours important
- ❖ De nombreuses livraisons prévues en 2012 et 2013



# Valoriser le pipeline en tenant compte de l'état d'avancement des projets

## *A chaque état d'avancement sa probabilité*

- ✓ **Le pipeline tel qu'il se présente aujourd'hui recèle des projets dont l'état d'avancement et donc les probabilités de réalisation sont très diverses**
- ✓ **La méthode de valorisation du pipeline tient compte de l'état d'avancement de chacun des projets**



*Une approche réaliste*