



Remarques préliminaires

- ❖ Les comptes consolidés annuels 2013 ont été arrêtés par le Conseil d'administration du 12 février 2014.
- ❖ 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.

Nota : Mercialys a préempté les normes IFRS 10, 11 et 12 au 31 décembre 2013. Les filiales sous contrôle conjoint (la SCI Geispolsheim et Corin Asset Management), anciennement consolidées par intégration proportionnelle, ont été qualifiées de co-entreprises selon la définition d'IFRS 11 et ont donc été consolidées selon la méthode de la mise en équivalence. Les chiffres présentés ci-après pour l'exercice 2012, ont fait l'objet d'un retraitement pour permettre la comparabilité.

Introduction



Les foncières de centres commerciaux ont évolué en 2013 dans un environnement complexe



**Une évolution du PIB*
français atone
+0,1%**

Taux de chômage
10,5%*****

**Un pouvoir d'achat
légèrement positif
+0,5%**

**Une fréquentation
des centres
commerciaux en
baisse**

-1,7%****

**Des CA des
commerçants
globalement en baisse
sur le secteur**

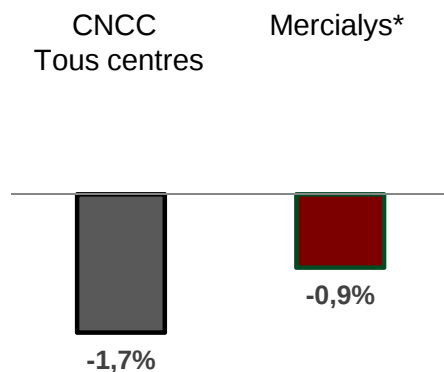
-2,1%*****

Dans cet environnement, Mercialys démontre, une fois encore, la pertinence de son modèle ...

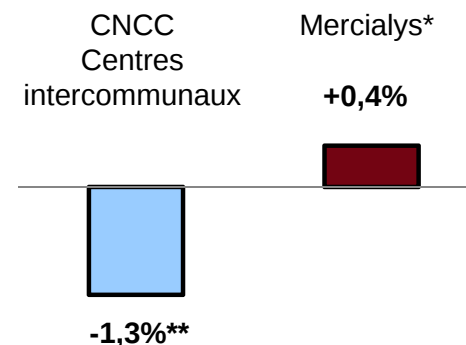
Les centres Mercialys présentent un niveau d'activité meilleur que le marché



Fréquentation en cumul à fin décembre 2013



Chiffres d'affaires en cumul à fin décembre 2013

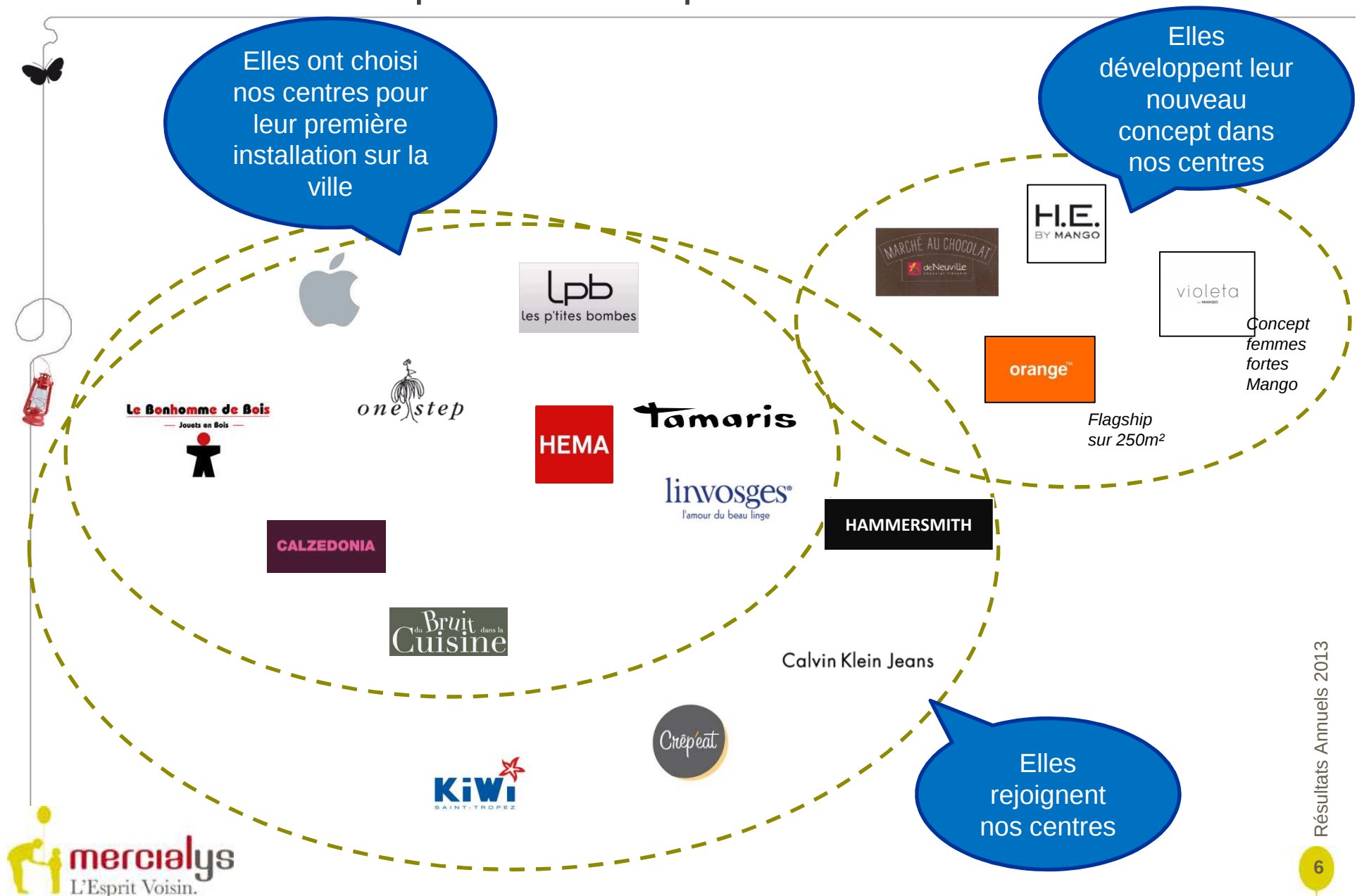


Une attractivité toujours plus forte de l'Esprit Voisin

Un portefeuille diversifié

Un mix secteur favorable

... et sa capacité à attirer de nouvelles enseignes et de nouveaux concepts dans son portefeuille



Mercialys réalise une nouvelle année de forte croissance organique et dépasse ses objectifs ...

**Croissance
organique des
loyers**

+3,7%
dont **1,7pt**
hors indexation

Contre un objectif
d'une croissance de
+1,5 pt

Activité sur le portefeuille de baux

Recommercialisations +35%**

Renouvellements +18%**

261 baux signés

Commerce éphémère*

5,0 Meuros
facturés en 2013

+16% vs 2012
à périmètre constant***

3,5% des loyers
facturés

... tout en maintenant une dynamique de croissance et de préservation des marges opérationnelles

Ratio EBITDA* retraits** / RL

85%

*Supérieur à l'objectif
fixé en début d'année
de 84%*

Croissance du Résultat des Opérations
(FFO)*** retraits des effets des
cessions 2012 et 2013

+4%

(*) Résultat opérationnel courant avant amortissement et provisions

(**) retraits de la marge de promotion, des compléments de prix et des honoraires non récurrents, perçus sur l'opération de cession de l'extension de Bordeaux-Pessac au fonds créé en partenariat avec Union Investment

(***) Funds From Operations : Résultat net part du Groupe hors amortissements, plus-values de cession, dépréciations d'actifs et hors contribution additionnelle à l'IS de 3%

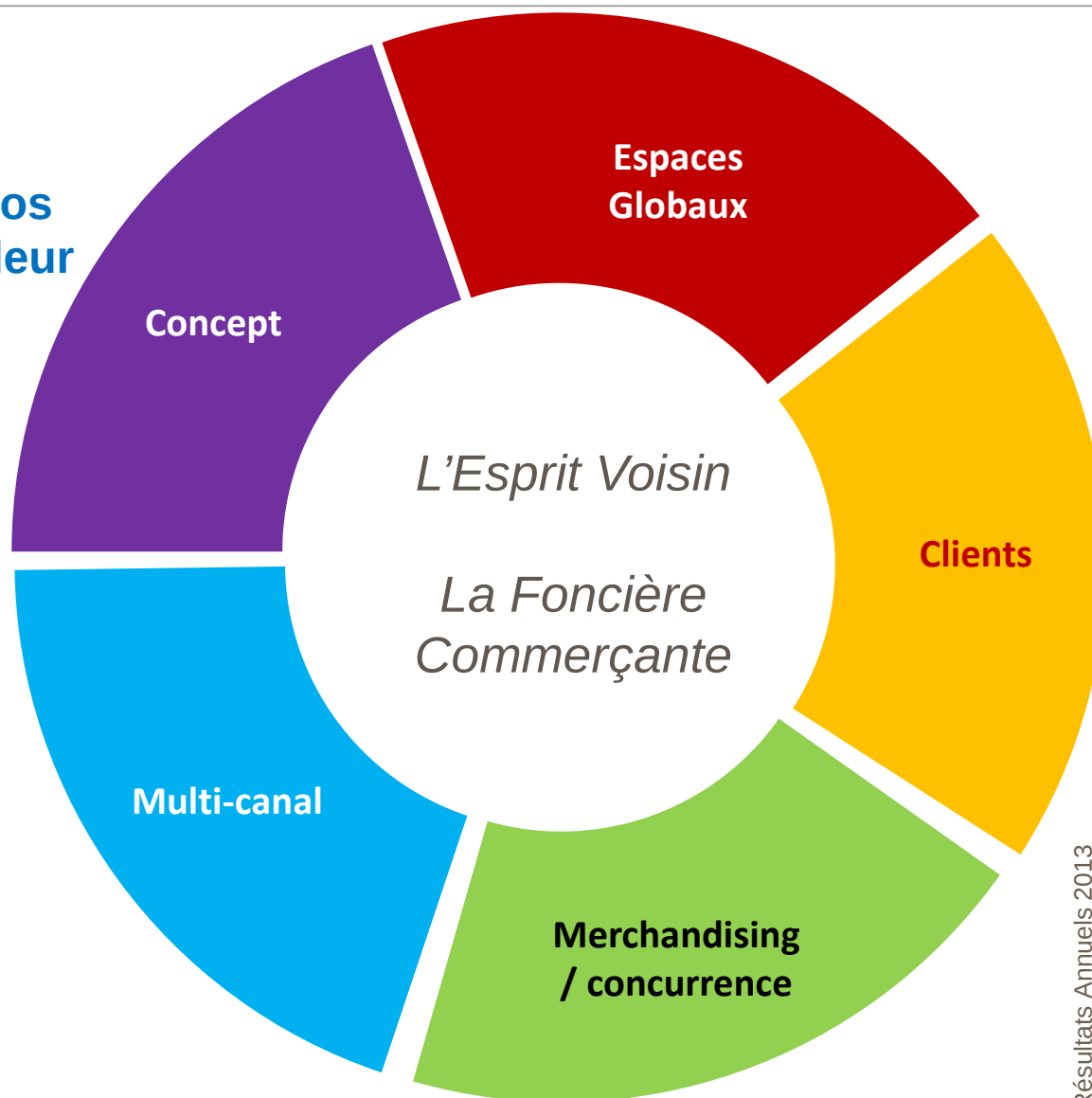
Renforcer l'approche globale de nos sites permettra d'accroître les opportunités de création de valeur



Une vision à 360° de l'ensemble du site pour renforcer l'attractivité de nos centres et maximiser la valeur créée

Un partenariat créateur de valeur avec nos partenaires sur les sites et en premier lieu le Groupe Casino

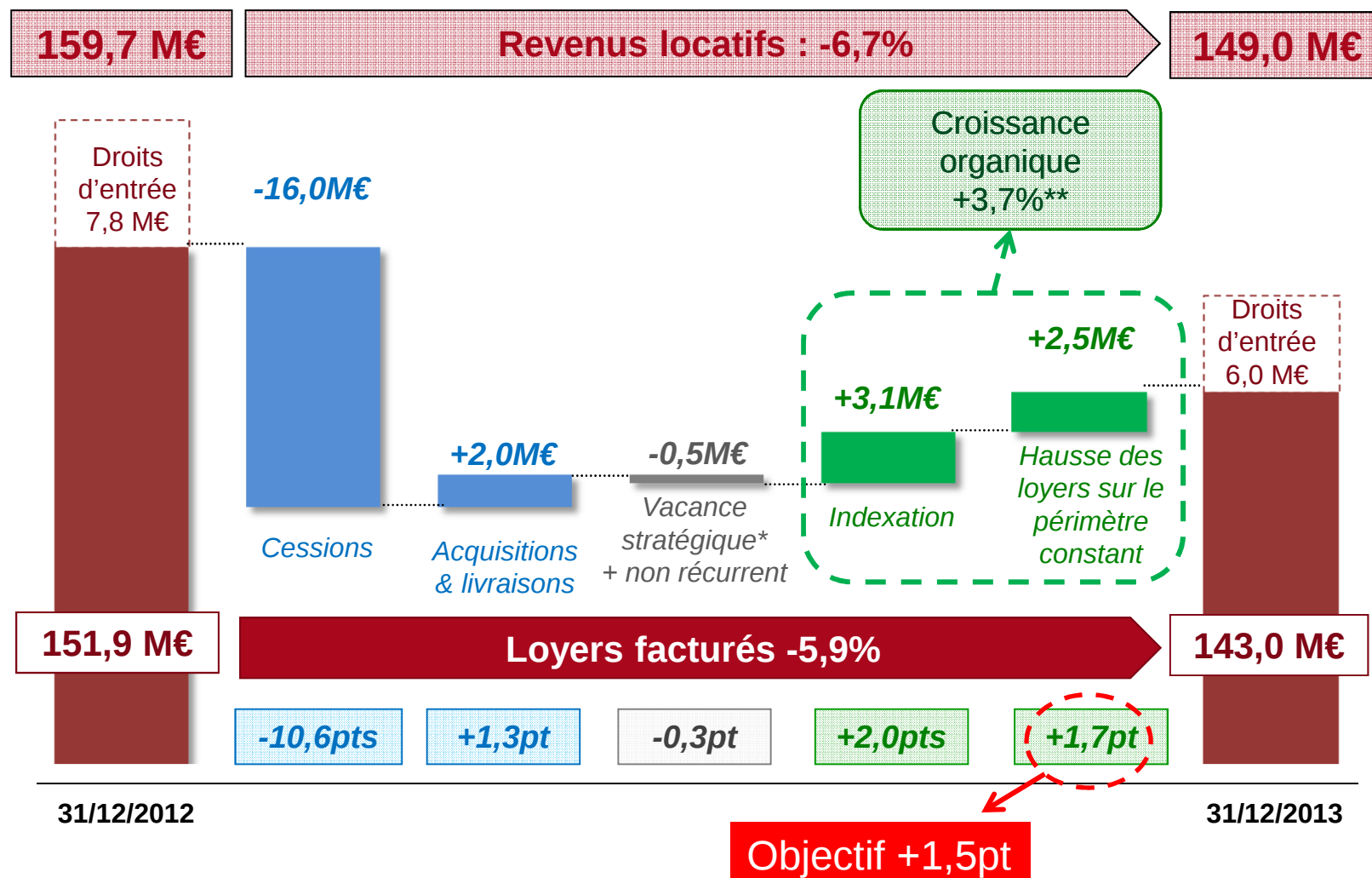
Une *Foncière* résolument *Commerçante*



Résultats annuels 2013



La croissance organique reste un puissant moteur pour Mercialys qui dépasse son objectif initial

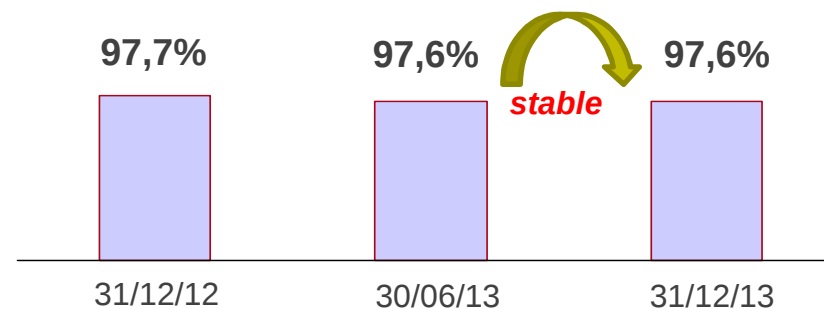


(*) Liée au programme L'Esprit Voisin – Lots laissés vacants pour faciliter les restructurations futures

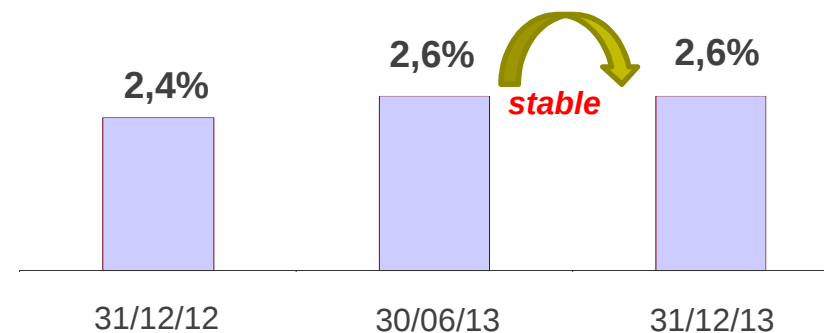
(**) Croissance organique des loyers facturés incluant la vacance courante, les loyers variables et l'indexation, hors impact des droits d'entrée récurrents

Les indicateurs de gestion restent relativement stables à des niveaux bas

- ❖ Un taux de recouvrement* toujours à un niveau élevé



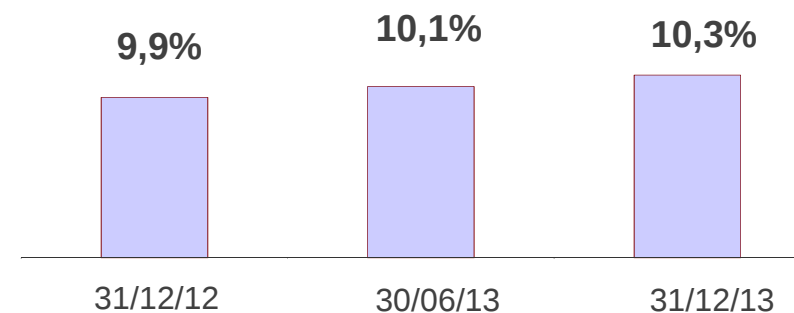
- ❖ Un taux de vacance courante stable à un niveau bas



- ❖ Un taux d'effort** mesuré pour nos commerçants

Une légère hausse liée à l'entrée des extensions 2012 dans le périmètre.

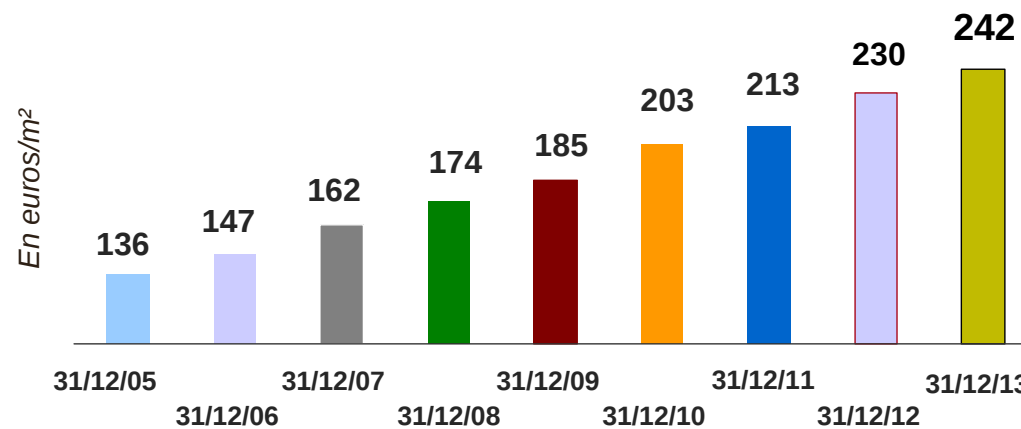
Hors cet impact un taux stable



Le poids des loyers chargés sur le P&L de nos commerçants reste mesuré

- ❖ La valeur locative brute moyenne reste **significativement inférieure au benchmark : 242 euros/m²**
- ❖ Des niveaux de charges compétitifs

Benchmark IPD
319 euros/m²*



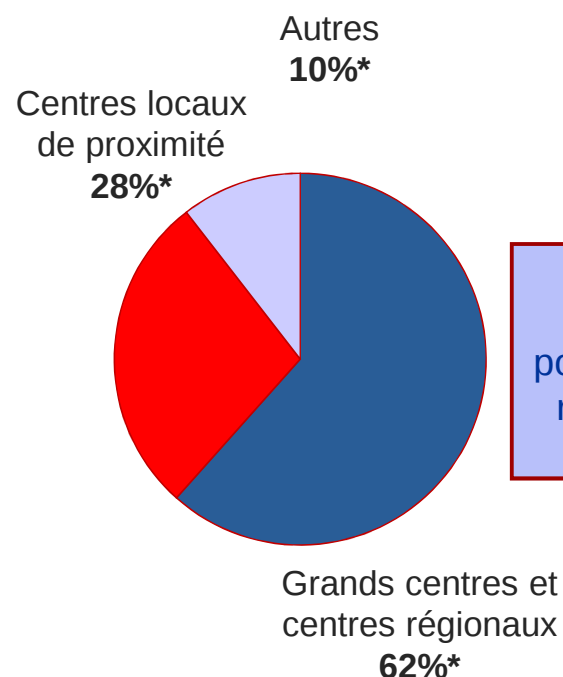
Le plan de cession lancé en 2012 est finalisé

232 Meuros**
de cessions
réalisées en 2013

42 actifs
cédés sur
2012/2013

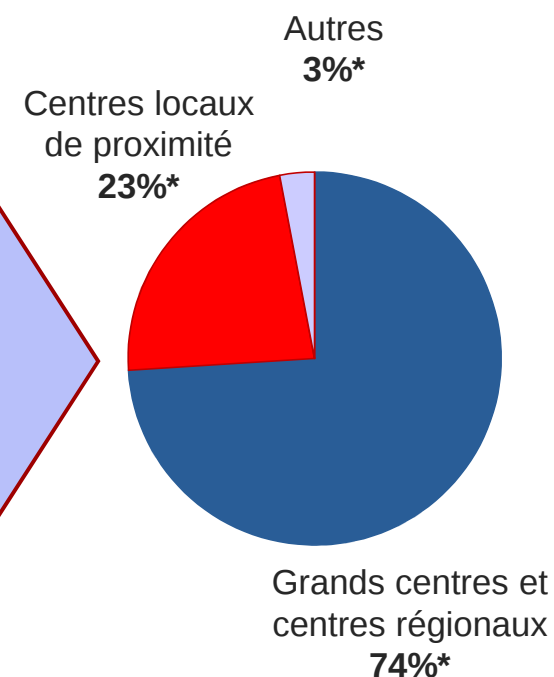
**Des prix de
cessions
supérieurs aux
valeurs d'expertise**

2007



Portefeuille d'actifs 31/12/13

61 centres commerciaux

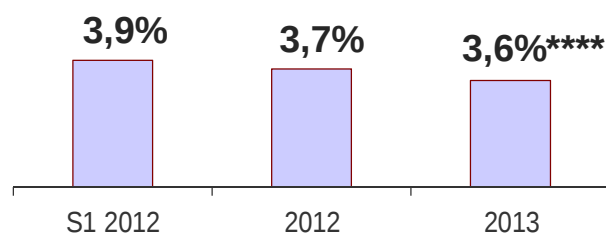


un
portefeuille
recentré

Mercialys renforce sa structure financière en remboursant 250 Meuros de dette et en refinançant son crédit revolving

Dette tirée 750 Meuros
Dette nette 742 Meuros

❖ Un coût moyen de la dette en baisse



... et qui va continuer à baisser

❖ Des ratios d'endettement qui permettent une flexibilité importante

LTV*
32%

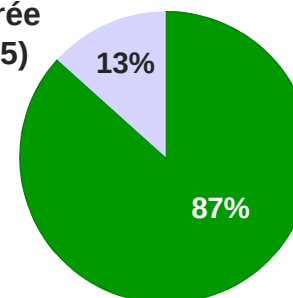
< 40%

ICR**
4,2

> 2,5x

RCF refinancé : 150 Meuros
Marge 140 bp contre 225 bp***
Échéance reportée à janvier 2019

Dette bancaire tirée
(éch. février 2015)
100 Meuros



Dette obligataire
(éch. avril 2019)
650 Meuros

(*) Endettement financier net / Valeur vénale des actifs hors droits

(**) EBITDA / Coût de l'endettement financier net (y compris intérêts capitalisés)

(***) Commission d'utilisation entre 20 et 40 bp selon niveau de tirage

(****) Hors amortissement exceptionnel des frais étalés en lien avec le remboursement de 250 Meuros de dette bancaire

Les coûts de structure sont en baisse de 4%

- ❖ La baisse des coûts de structure permet des réinvestissements ciblés pour renforcer l'attractivité de nos centres

En millions d'euros

	12/12 proforma*	12/13	Var. %	Var.
Loyers nets	150,7	139,4	-7,5%	
Charges d'exploitation courantes nettes	-12,9	-12,4	-4,4%	-0,6
Communication centres	-0,8	-1,5	NS	+0,6
Coûts de structure non récurrents	-0,9	-	NS	-0,9
Cashflows d'exploitation	136,0	125,6	-7,7%	



L'attention portée aux charges permet de maintenir le ratio de marge sur EBITDA à un niveau élevé



EBITDA*

146,9

129,5

-11,9%

2012

2013



EBITDA retraité des produits réalisés sur la cession de l'extension de Bordeaux-Pessac**

136,6

126,5

-7,4%

2012

2013

EBITDA retraité / RL**

86%

85%

Objectif fixé à 84%

(*) Résultat opérationnel courant avant amortissement et provisions

(**) retraité de la marge de promotion, des compléments de prix et des honoraires non récurrents, perçus sur l'opération de cession de l'extension de Bordeaux-Pessac au fonds créé en partenariat avec Union Investment

Hors impact des actifs cédés en 2012 et 2013, le FFO est en hausse de 4%

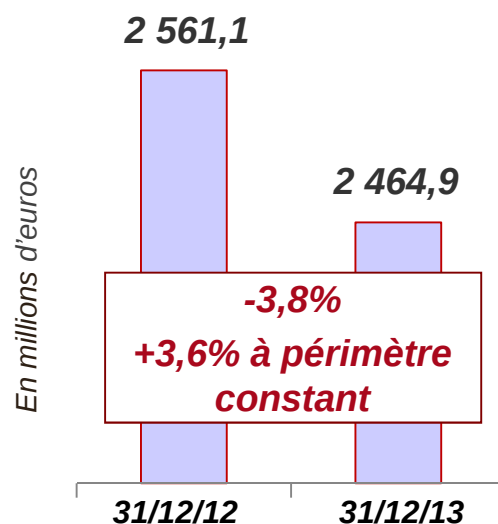


La valeur des actifs augmente de +3,6% à périmètre constant portée par la croissance organique des loyers

❖ les taux de capitalisation moyens des expertises restent stables



Valeur d'expertise du portefeuille,
droits inclus*



Croissance sur 12 mois

-181 Meuros

Variation de
périmètre

Acqu./Cessions

+85 Meuros

Croissance des
loyers à périmètre
constant

Taux de
capitalisation
moyen des
expertises

31/12/12

31/12/13

5,85%

5,85%

Stable depuis
le 31/12/2012

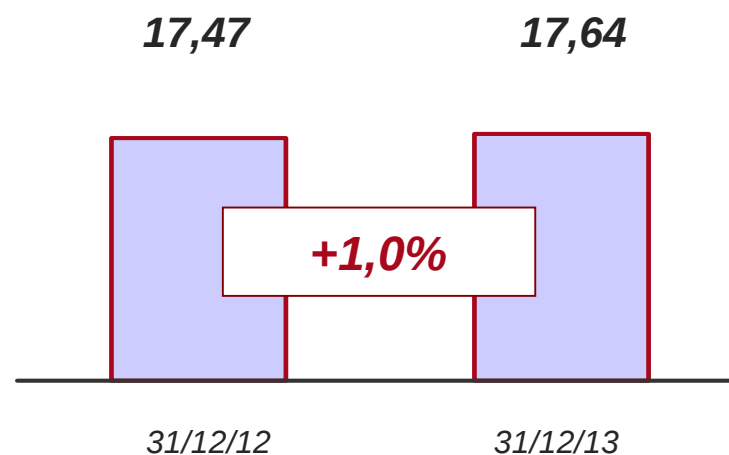
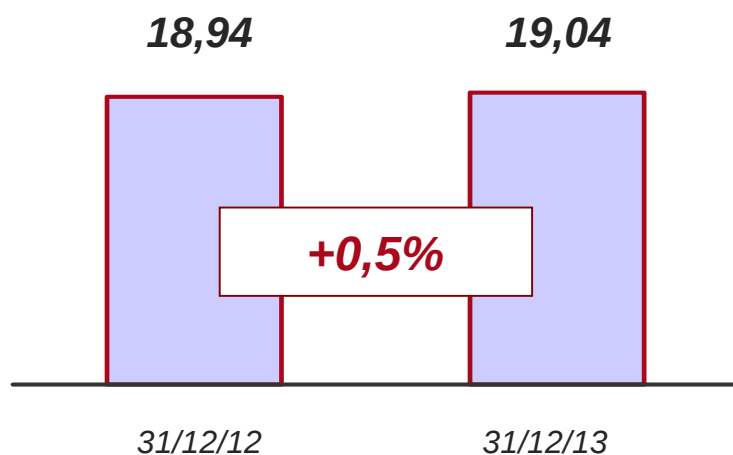
Un rendement all-in sur ANR de 8,5%



*ANR par action droits inclus
(en euros)*



*ANR de liquidation par action hors droits
(en euros)*



*Distributions
réalisées sur
l'exercice 2013*

1,31 euro par action
**soit un rendement cash additionnel de 7,5% qui
s'ajoute au rendement de l'ANR de 1%***

Dividende 2013



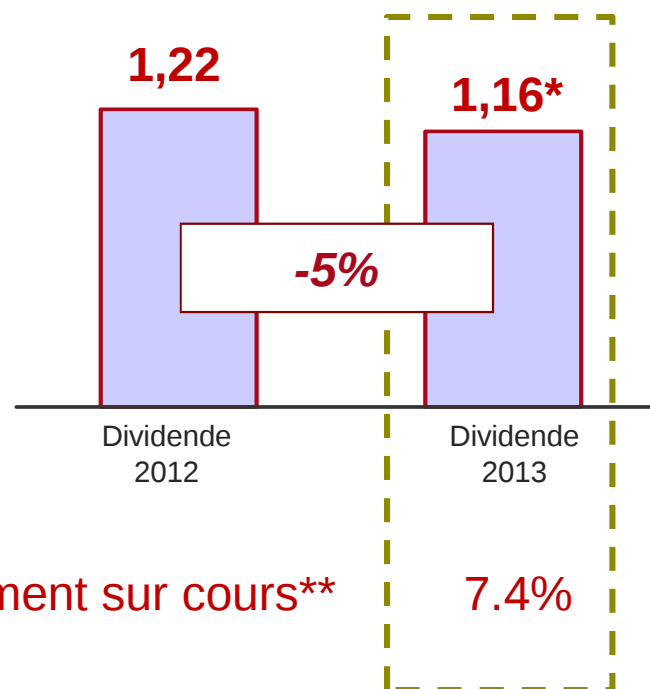
Mercialys proposera à l'Assemblée générale le versement d'un dividende de **1,16 euro par action***, incluant l'acompte sur dividende versé en juin 2013 de 0,34 euro par action

Paiement du solde du dividende,
soit **0,82 euro par action**
le 9 mai 2014



Distributions
(Euro/action)

Dividende 2012	1,22
Dividende exceptionnel versé en 2012	10,87
Dividende 2013	1,16
Total versé au titre des exercices 2012 et 2013	13,25



Une démarche stratégique renforcée



8 années de stratégie gagnante construite autour de la proximité et de la création de valeur



- ❖ Un positionnement autour de la proximité, tourné vers le client : L'Esprit Voisin.
- ❖ Une approche dynamique de création de valeur sur nos sites
 - Extraction de la croissance organique « héritée » du portefeuille,
 - Extension/ restructuration des sites et rénovation de l'existant : traitement de l'ensemble du site / création d'un nouveau potentiel de croissance organique,
 - Rééquilibrage du poids des locomotives avec l'intégration d'enseignes phares, génératrices de flux,
 - Augmentation de la taille moyenne des centres et de leur attractivité.
- ❖ Des investissements ciblés sur des actifs à potentiel.
- ❖ Des arbitrages ciblés sur des actifs matures pour développer une dynamique positive en terme de croissance et d'attractivité.

Mercialys aborde une nouvelle phase stratégique avec des fondamentaux solides

- ❖ Un portefeuille recentré autour d'actifs pertinents avec la stratégie de Foncière Commercante
- ❖ Un positionnement fort et différenciant : L'Esprit Voisin
- ❖ Des actifs porteurs d'un potentiel de revalorisation tant architectural que commercial
- ❖ Une structure financière solide qui confère des marges de manoeuvre pour soutenir une stratégie de développement

Nos convictions



Nous croyons

- ❖ A l'ancrage local
- ❖ À la force de centres commerciaux tournés vers le client, en lien avec leur environnement et respectueux des enseignes
- ❖ A la possibilité de mener dans les villes moyennes de France une politique de développement créatrice de valeur grâce à une démarche à la fois différenciée et « industrialisée »...
- ❖ ... en segmentant l'approche et en visant systématiquement la différenciation dans ses différents aspects

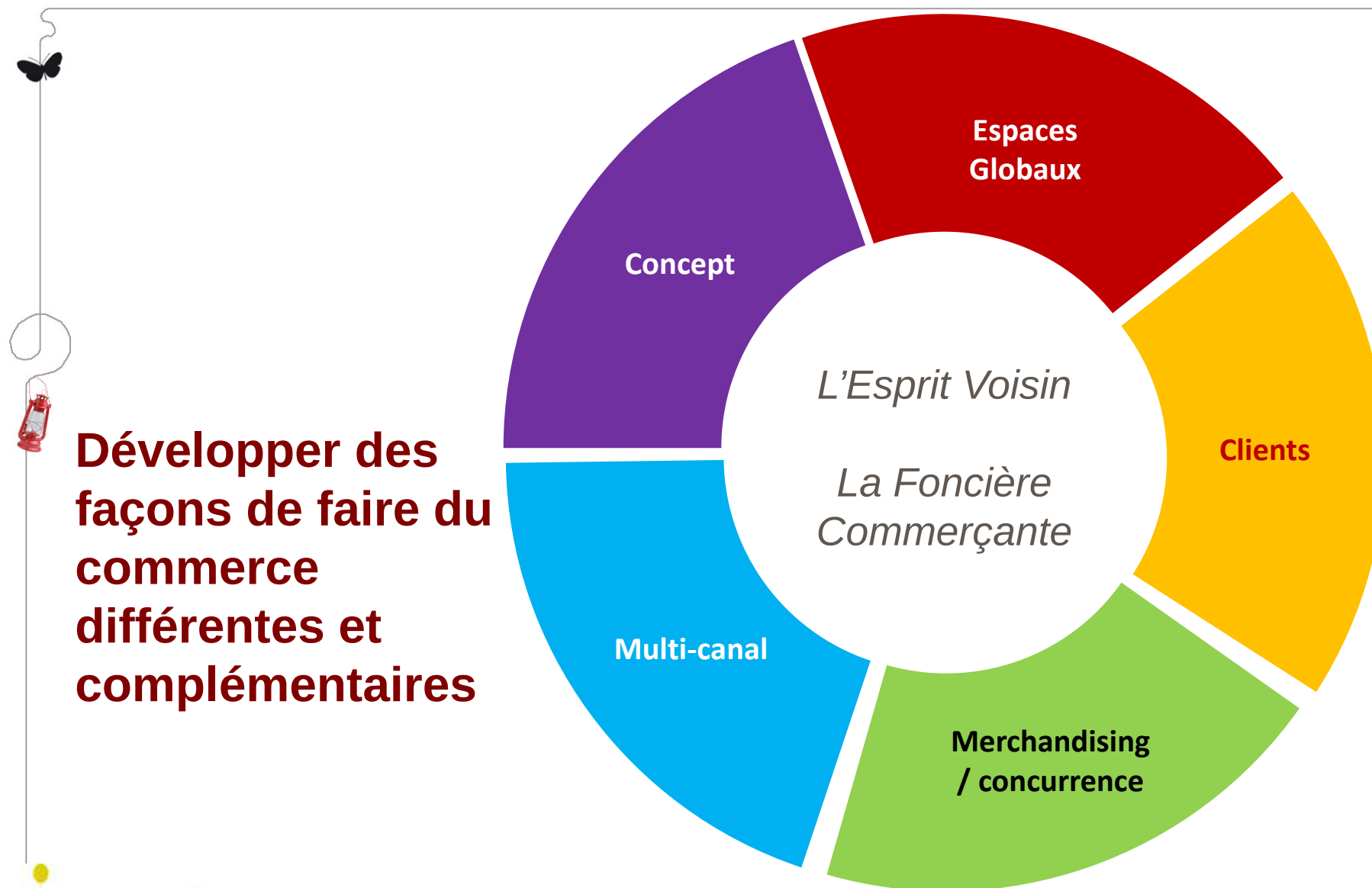
Notre modèle est unique,
porteur d'un potentiel de création de valeur

Notre vision

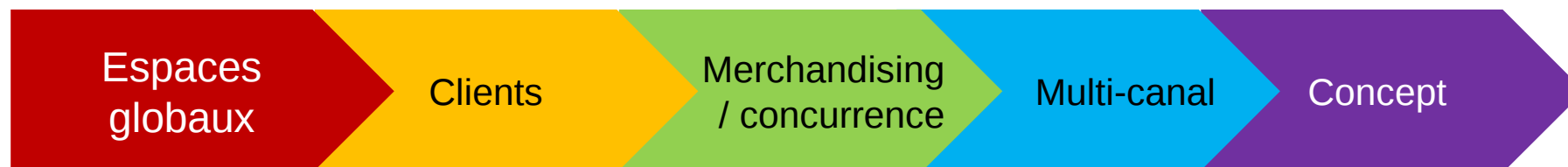


Faire de nos sites
des espaces globaux et différenciants de commerce
en s'appuyant sur nos forces et nos partenaires,
et en premier lieu le Groupe Casino

Une vision à 360° de l'ensemble du site ...



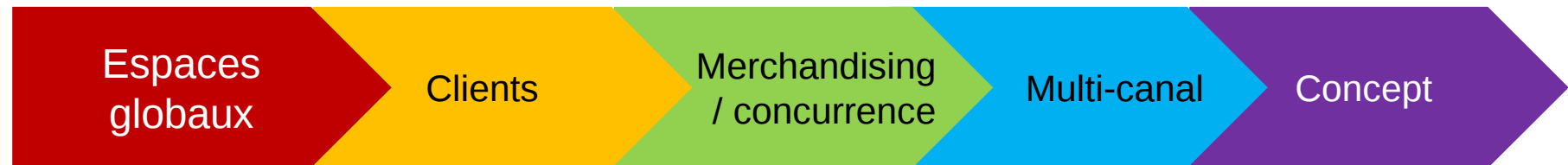
... pour développer le potentiel à l'échelle du site, ...



- ❖ Traiter l'ensemble du site en collaboration avec nos partenaires :
Hypermarché, Galerie Marchande, parkings, fonciers adjacents, offre externe située dans le périmètre commercial du site
- ❖ Restructurer et déplacer des moyennes surfaces sur les parkings pour créer de la valeur locative additionnelle
- ❖ Créer de nouvelles formes de commerce complémentaires et différenciantes pour les enseignes
- ❖ Poursuivre les livraisons de projets L'Esprit Voisin
- ❖ Continuer à investir de manière sélective sur nos centres ou dans des actifs à fort potentiel

100 à 120M€ de capacité annuelle d'investissement

... et mettre le client au cœur de l'évolution des centres et de leur offre



- ❖ Développer une approche multi-critères sur la base d'études réalisées localement sur la clientèle, le positionnement du site, la concurrence et la démographie
- ❖ Analyser des besoins manquants sur la zone et faire évoluer le plan de merchandising en cohérence via les projets L'Esprit Voisin et les recommercialisations
- ❖ Attirer de nouveaux formats et concepts et de nouvelles enseignes pour diversifier l'offre et répondre aux besoins des clients
- ❖ Rajeunir le concept L'Esprit Voisin en conservant ses fondamentaux qui participent à notre différenciation : l'ancrage local, une architecture moderne et attractive, un engagement citoyen
- ❖ Lier le commerce physique et le digital pour accroître le trafic et multiplier les expériences client

Une stratégie multi-canal pour renforcer le trafic et la différenciation



Activité 2014

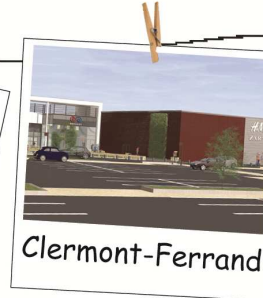
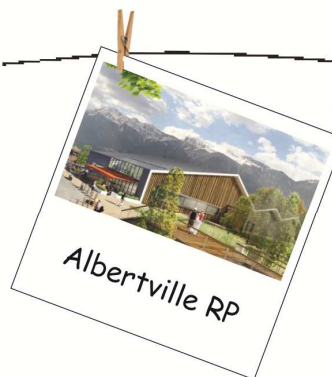
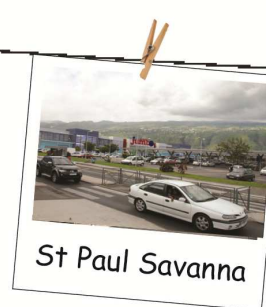
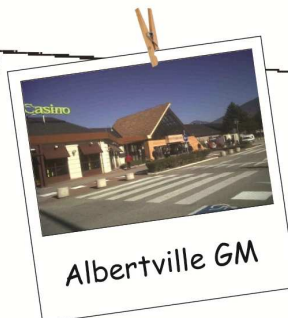
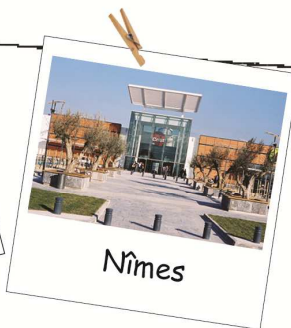
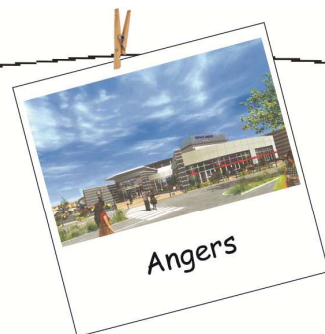


Les actions 2014 s'inscrivent dans cette évolution de la stratégie

- Croissance : poursuivre l'extraction du potentiel de réversion et le développement de nos centres commerciaux
- Attractivité : développer de nouvelles formes de commerce et renforcer l'offre
- Différenciation : s'appuyer sur notre positionnement de proximité et nos partenariats privilégiés pour répondre aux besoins de nos clients et à leur évolution

En 2014, L'Esprit Voisin alimente la croissance du portefeuille et renforce l'attractivité

❖ 10 projets en cours de développement pour une livraison 2014



8,1 Meuros de loyers additionnels*- 26 100 m² créés ou restructurés

Les projets développés en 2014 renforcent l'offre commerciale et le positionnement local des centres



Besançon **assoit son leadership** de centre régional avec une troisième extension

Nîmes **renforce son offre** en restructurant une moyenne surface en 4 nouvelles boutiques et accueille Mango sur 1 000 m²

Savanna St Paul devient une **destination shopping** en triplant sa surface

Clermont Ferrand renforce sa position par le biais d'une **seconde extension** de 14 nouvelles boutiques et **le renforcement d'H&M**

Décathlon s'étend à Annemasse et **pérennise** ainsi sa position au sein du centre

Lanester accueille de **nouvelles enseignes** dans une extension de 11 nouvelles boutiques

Espace Anjou attire de **nouvelles locomotives** en restructurant une ancienne moyenne surface en 16 boutiques additionnelles

Albertville tire parti du transfert de la cafétéria sur le parking pour **densifier son offre** commerciale autour d'une galerie renforcée et d'un retail park adjacent

Aix **double sa surface** de galerie et renforce ainsi sa position commerciale dans une **région dynamique**

En outre, un pipeline sécurisé alimente la croissance future et renforce la commercialité



10 projets 2014* et 8 projets à l'étude**
pour un développement opéré par
Mercialys

144 Meuros

*Livraisons entre le T2 2014
et le T1 2015*

Autres projets du pipeline Casino**

379 Meuros

*Projets susceptibles d'intégrer la
Convention au fur et à mesure de leur
développement*

❖ Des projets qui intègrent

- ✓ *La prise en compte de tous les espaces à développer sur le site*
- ✓ *L'intégration de nouvelles formes de commerce (Commerce Ephémère, espaces services, ...) et de nouvelles formes de communication*

Le Commerce Ephémère, prend une nouvelle envergure en 2014 et vient compléter l'offre des centres

- ❖ Une pratique inspirée par l'étranger : ex des USA et de l'Australie



Le Commerce Ephémère : une activité qui se développe déjà sous de multiples formats dans nos centres...

Vending machines



Concept stores



Evènementiels roadshows



Affichage et publicité



Commerce local



Salons thématiques



... et qui présente à moyen terme un potentiel important avec un impact direct sur l'attractivité et la valeur des centres

- ❖ Générer du **trafic supplémentaire**
- ❖ Présenter aux clients une offre différente et qui se renouvelle régulièrement
- ❖ Accroître nos revenus sur tous nos centres : **perspective entre 8 et 10 % du CA à terme**
- ❖ Créer de la valeur sans investissement : capacité à créer **un revenu récurrent valorisé par les experts**

4 000 m²



20 000 m²
potentiels



La différenciation c'est également s'allier à notre partenaire privilégié Cdiscount pour enrichir l'expérience client...



Cdiscount.com
N°1 du e-commerce en France !

- 10 millions de visiteurs uniques/mois
- Près de 850 000 fans sur Facebook
- Volume d'affaires y/c marketplace : 1,6 Mds €

le Marché *marketplace depuis 2011*

- Volume d'affaires Marketplace 2013 : 217 millions €
- Equipe dédiée de 45 personnes
- Plus de 3 000 vendeurs
- Près de 6 millions d'offres

**Une très haute qualité de service &
une bonne satisfaction client**

Des partenaires de renom dont nos voisins

Bata


MICROMANIA
Génération Jeux Vidéo

CLEOR
LA VIE EST UN MIX.

... en testant une approche multi-canal unique

❖ Objectifs

- Vendre les produits en ligne sur une plateforme d'audience : Cdiscount.com
- Proposer aux internautes de payer les produits en ligne et de venir les retirer immédiatement dans les magasins des centres
- Faire connaître et envoyer des clients dans les magasins des centres

PARCOURS CLIENT

4 Retrait du produit en point de vente



+ Service client, achat additionnel, souscription carte de fidélité...

1 Recherche géolocalisée de l'internaute sur cdiscount.com

2 Sélection du produit présent dans votre point de vente et achat online

3 Demande de mise à dispo du produit et validation du commerçant

❖ Une réelle opportunité pour tout le centre :

- Présenter aux internautes l'offre du centre
- Faire du cross-selling en poussant des produits immédiatement disponibles chez le commerçant



- Offres jumelées valables chez le commerçant et bon d'achat à valoir dans le centre

C'est enfin imaginer des actions sur mesure pour soutenir le trafic dans les centres ...

Un accompagnement des commerçants à chaque temps fort commercial

- ✓ Temps forts calendaires : Soldes, Noël, Rentrée,...
- ✓ Temps forts de la vie du centre : Inauguration d'un centre, Réouverture de boutique,...

Election d'une égérie

Campagne de communication pour renforcer l'identité du centre et développer le sentiment d'appartenance



Opération Fêtes de fin d'année

Envoi de bon d'achat aux clients porteurs de la carte de fidélité du centre

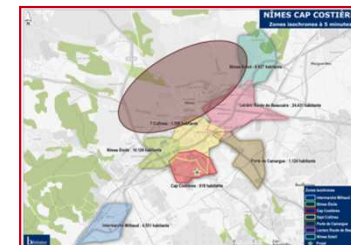


Opération rentrée
Chéquier de coupon favorisant la venue et la transformation dans le centre



... grâce à un panel d'outils innovants et multi-canaux au service des enseignes

- ❖ Des **études géomarketing** du territoire commercial local, supports du positionnement et de la stratégie de communication des centres
- ❖ Des **bases de données hyper-qualifiées et locales**
- ❖ Un outil de gestion de campagnes marketing email et sms à la disposition des directeurs de centre permettant de réaliser plus de **200 campagnes dans l'année**
- ❖ Des outils spécifiquement conçus pour les centres commerciaux : application mobile, site internet dédié, page facebook propre



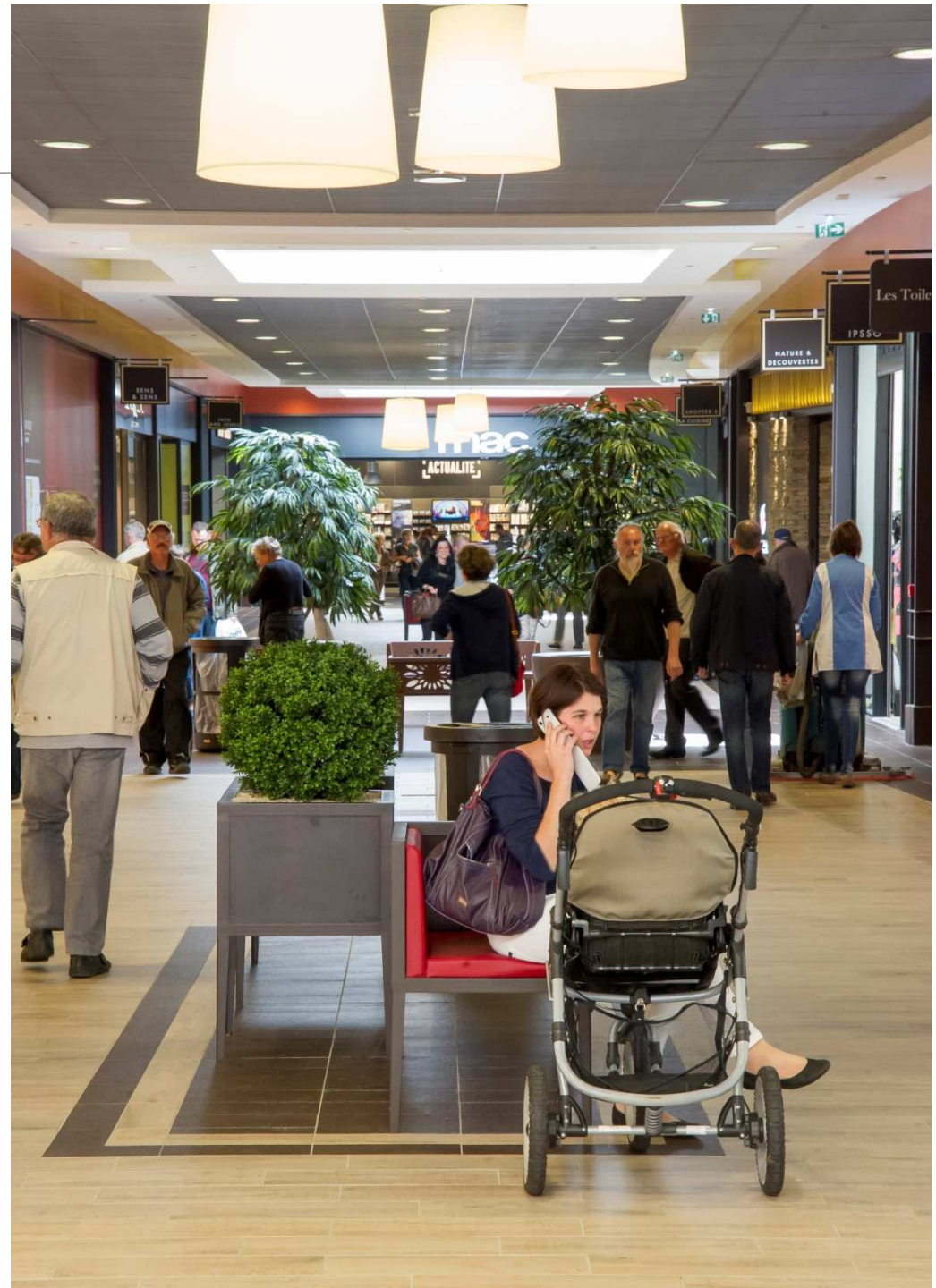
10.000 clients
par centre



→ Une augmentation significative de l'attractivité qui bénéficie à tous



Perspectives



Une Foncière résolument Commerçante

Nos objectifs

- ❖ Développer la commercialité de nos centres en multipliant des formes de commerces complémentaires
- ❖ Renforcer l'attractivité de nos sites en développant une offre toujours plus tournée vers le besoin du client
- ❖ Soutenir l'activité de nos enseignes en ayant une action directe sur la fréquentation



Un modèle adapté au client d'aujourd'hui

- ❖ Tourné vers le client
- ❖ Cohérent avec l'évolution des modes de consommation toujours plus tournés vers la proximité
- ❖ Plébiscité par les clients et les enseignes



Un modèle créateur de valeur

- ❖ Un modèle pertinent, réactif et différenciant
- ❖ Des nouvelles sources de création de valeur :
 - Transformation de surfaces non productives en espaces de commerce
 - Développement de nouveaux concepts commerciaux
 - Valorisation de nouveaux revenus dans les expertises



Une stratégie qui alimente la croissance 2014



Confiant dans la pertinence de la stratégie, le management de Mercialys conserve pour 2014 une double focalisation sur la croissance et la rentabilité

Croissance organique

- **Une croissance organique supérieure à celle de 2013** **2,0 points** de croissance des loyers facturés au-dessus de l'indexation

Résultat des opérations (FFO)*

- **Retour à la croissance des cashflows** **Croissance du Résultat des Opérations (FFO) par action > +2%**

Livraisons de projets L'Esprit Voisin

- **Retour à un rythme de livraisons soutenu** **Livraison de 10 projets**



Les projets L'Esprit Voisin développés en 2014

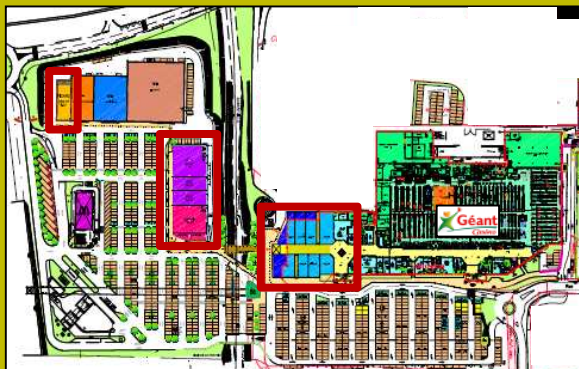


Projet	Surface du projet	Description du projet	Début de travaux	Date d'ouverture	Tx de commercialisation*	Valeur vénale DI	Loyer annuel supplémentaire
Lanester	2 000 m ²	Extension : +10 boutiques, +1 MS	juil.-13	avr.-14	94%	12 M€	0,8 M€
Albertville (RP)	2 200 m ²	Extension : + 4 MS	juin-13	mars-14	100%	6 M€	0,4 M€
Aix en Provence phase 1	3 557 m ²	Extension : +21 boutiques	sept.-13	mai-14	77%	15 M€	0,9 M€
Angers Espace Anjou	5 000 m ²	Restructuration : +16 boutiques	oct.-13	nov.-14	92%	33 M€	2,1 M€
Annemasse (Décathlon)	2 000 m ²	Extension Décathlon	oct.-13	nov.-14	100%	4 M€	0,2 M€
Albertville (GM)	1 900 m ²	Restructuration : +12 boutiques, +1 MS	avr.-14	nov.-14	59%	7 M€	0,5 M€
Clermont-Ferrand (GM)	1 700 m ²	Extension : +14 boutiques	avr.-14	nov.-14	59%	15 M€	0,9 M€
Besançon	2 100 m ²	Extension : +14 boutiques	févr.-14	nov.-14	94%	19 M€	1,2 M€
St Paul Savanna	1 604 m ²	Extension : +9 boutiques	oct.-13	nov.-14	103%	8 M€	0,5 M€
Boulangier Nîmes	2 363 m ²	Restructuration : +4 boutiques	mars-14	nov.-14	89%	4 M€	0,2 M€
2014	24 424 m²	106 nouveaux commerces				122 M€	7,7 M€
Aix en Provence phase 2	1 641 m ²	Extension : +10 boutiques	mai-14	mars-15	54%	6 M€	0,4 M€
TOTAL	26 065 m²	116 nouveaux commerces				128 M€	8,1 M€

Des projets à livrer en 2014

LES 4 VALLÉES

ALBERTVILLE CHIRIAC



ALBERTVILLE

Centre commercial de 23 600 m²

33 boutiques - 3 moyennes surfaces

Enseignes majeures : Intersport, La Halle aux Chaussures

- Extension du **retail park** (+2 200 m²) et de la **galerie marchande** existants (*restructuration cafétéria*)
- **+5 moyennes surfaces et 12 boutiques**
- Taux de commercialisation Retail Park* : **100%**
- Taux de commercialisation galerie marchande* : **59%**
- Loyer net supplémentaire total** : **0,8 M€ /an**
- Ouverture Retail Park : **mars 2014**
(travaux en cours de réalisation)
- Ouverture extension GM : **nov. 2014**
(début des travaux prévu en avril 2014)

Des projets à livrer en 2014

LES DEUX RIVIÈRES

LANESTER



LANESTER

Centre commercial de 31 700 m²

64 boutiques - 1 moyenne surface

Enseignes majeures : Sephora, Celio

- Extension de la galerie marchande de **2 000 m²**
- **10 nouvelles boutiques** et **1 MS**
- Taux de commercialisation* : **94%**
- Loyer net supplémentaire total** : **0,8 M€ / an**
- Ouverture extension : **avril 2014**
(travaux en cours de réalisation)

Des projets à livrer en 2014



CLERMONT-FERRAND

Centre commercial de 35 000 m²

52 boutiques - 2 moyennes surfaces

Enseignes majeures : H&M, Zara, Leroy Merlin

- Extension de la galerie marchande de **2 700 m²**
- **14 nouvelles boutiques** et **extension d'H&M**
- Taux de commercialisation* : **59%** (projet galerie marchande)
- Loyer net supplémentaire total** : **1,0 M€ / an**
- Ouverture extension H&M : **nov. 2013**
- Ouverture nouvelles boutiques : **nov. 2014**
(début des travaux prévu en avril 2014)

Des projets à livrer en 2014

CHATEAUFARINE

BESANCON



BESANCON

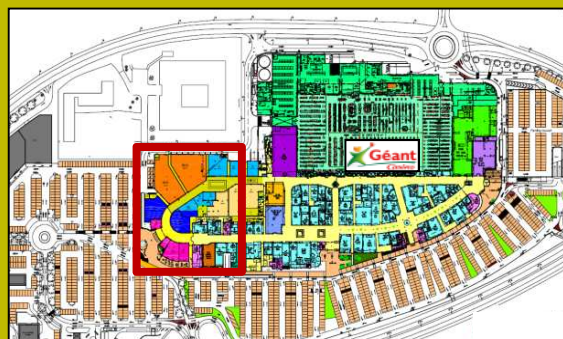
Centre commercial de 58 200 m²

72 boutiques - 10 moyennes surfaces

Enseignes majeures : H&M, Boulanger, Leroy Merlin

- Extension de la galerie marchande de **2 100 m²**
- **14 nouvelles boutiques**
- Taux de commercialisation* : **94%**
- Loyer net supplémentaire total** : **1,2 M€ / an**
- Ouverture extension : **nov. 2014**
(début des travaux en février 2014)

Des projets à livrer en 2014



ANGERS ESPACE ANJOU

Centre commercial de 37 200 m²

92 boutiques - 5 moyennes surfaces

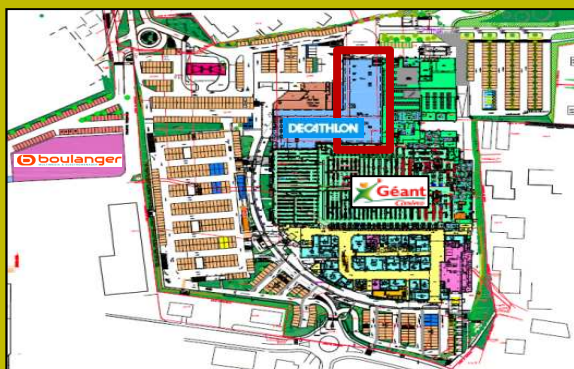
Enseignes majeures : H&M, Zara, Sephora

- Extension de la galerie marchande existante de **5 000 m²** (restructuration de la GSS attenante)
- **16 nouvelles boutiques**
- Taux de commercialisation* : **92%**
- Loyer net supplémentaire total** : **2,1 M€ / an**
- Ouverture extension : **nov. 2014**
(travaux en cours de réalisation)

Des projets à livrer en 2014

PRAZ DU LÉMAN

ANNEMASSE



ANNEMASSE

Centre commercial de 25 000 m²

37 boutiques - 3 moyennes surfaces

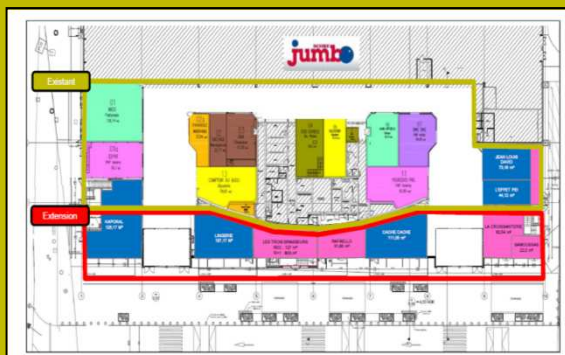
Enseignes majeures : Décathlon, FNAC, Boulanger

- Extension du magasin **Décathlon**
- **Doublement de la surface commerciale de l'enseigne (+2 000 m²)**
- Taux de commercialisation* : **100%**
- Loyer net supplémentaire total** : **0,2 M€ / an**
- Ouverture extension : **nov. 2014**
(travaux en cours de réalisation)

Des projets à livrer en 2014



La Réunion

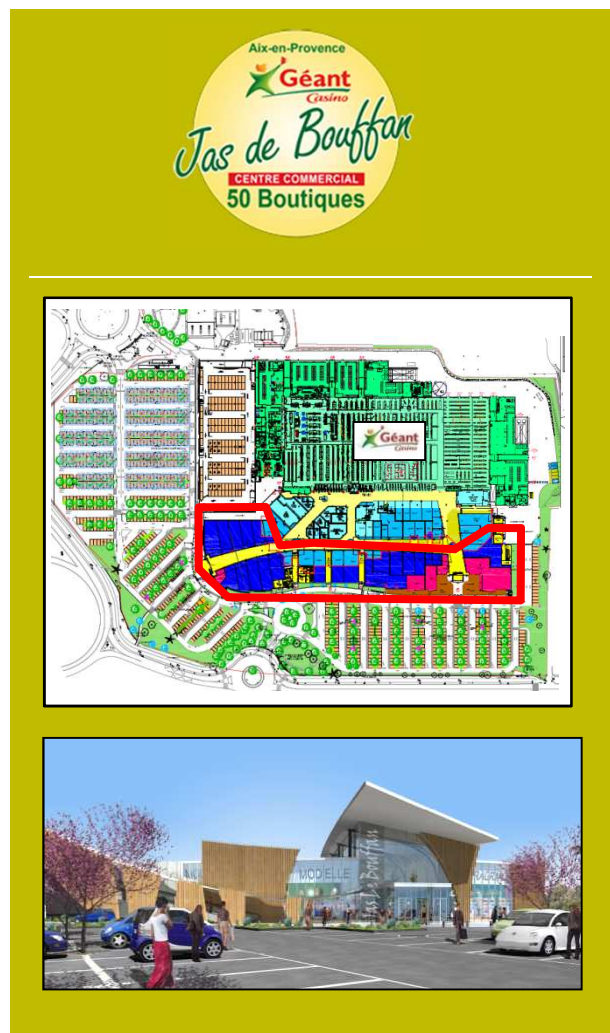


SAINT PAUL SAVANNA

Galerie marchande de 14 commerces de 834 m² GLA
3 enseignes nationales : Esprit, Alain Afflelou, La Croissanterie

- Extension de la galerie marchande de **1 604 m²**
- **9 nouvelles boutiques**
- Taux de commercialisation* : **103%**
- Loyer net supplémentaire total** : **0,5 M€ / an**
- Ouverture extension : **nov. 2014**
(travaux en cours de réalisation)

Des projets à livrer en 2014



AIX-EN-PROVENCE

Centre commercial de 25 000 m²

37 boutiques

Enseignes majeures : Micromania, Camaïeu, Nocibé

Projet détenu à 50% *

- Extension de la galerie marchande de **4 800m²** et acquisition de 3 lots existants
- **28 nouvelles boutiques**
- Taux de commercialisation** : **70%**
- Loyer net supplémentaire total*** : **1,3 M€ / an**
- Ouverture extension : **mai 2014/mars 2015** (travaux en cours de réalisation)

(*) Les valeurs présentées ci-contre correspondent à la totalité du projet. Mercialis détient 50% du projet.

(**) En valeur locative, par comparaison aux loyers potentiels estimés à l'origine du projet - A la date de la présentation

(***) Montant prévisionnel

Des projets à livrer en 2014



NIMES

Centre commercial de 37 000 m²

65 boutiques

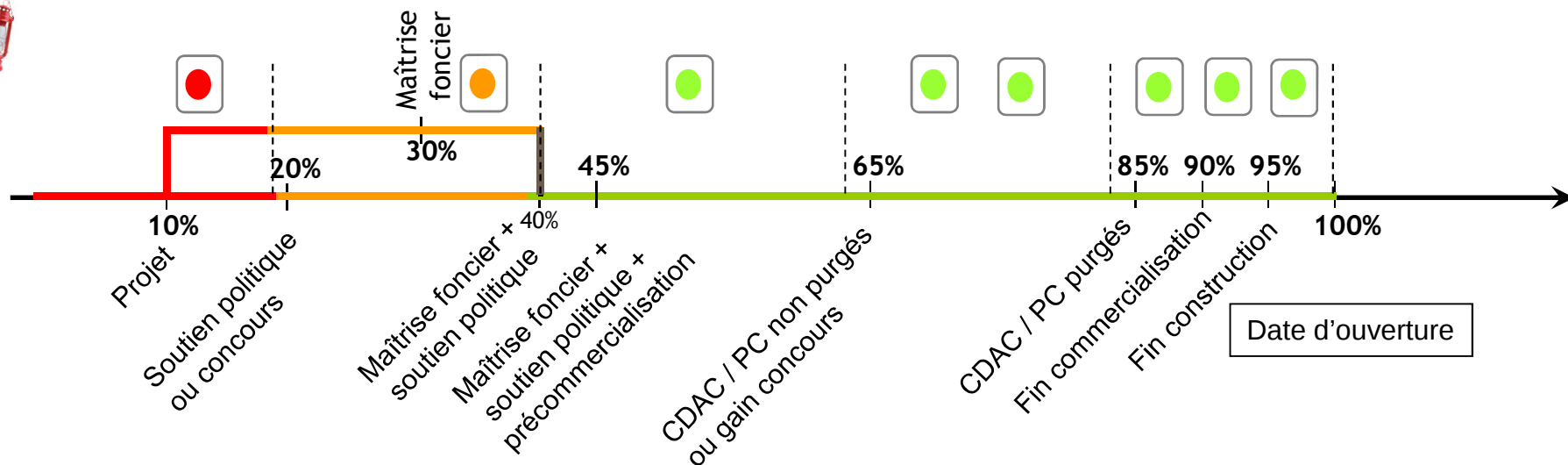
Enseignes majeures : H&M, Sephora, Bershka

- Extension de la galerie marchande de **2 360 m²** et restructuration de la coque ex Boulanger
- **3 nouvelles boutiques et 1 MS MANGO**
- Taux de commercialisation* **89%**
- Loyer net supplémentaire total** : **0,2 M€ / an**
- Ouverture extension : **nov. 2014**
(début des travaux prévu en mars 2014)

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

Le résultat des opérations (FFO) est impacté par l'effet des cessions 2012/2013

	12/12 proforma*	12/13	Var.
Loyers nets	150,7	139,4	-7,5%
Charges d'exploitation nettes**	-14,6	-13,8	
Cashflows d'exploitation	136,0	125,6	-7,7%
Partenariat Union Investment	10,3	3,4	
Non courant	-5,4	-2,3	
Résultat financier	-29,3	-32,1	
QP des stés MeE	0,7	1,0	
IS et intérêts minoritaires	-3,7	0,7	
Résultat des opérations (FFO)***	108,7	96,2	-11,5%
Amortissements	-26,2	-23,9	
Plus-values/dépréciations nettes	61,7	51,1	
Contrib. add. 3% et IM	-0,7	-	
Résultat net, part du Groupe	143,4	123,4	-14,0%

En millions d'euros

(*) cf Nota page 2

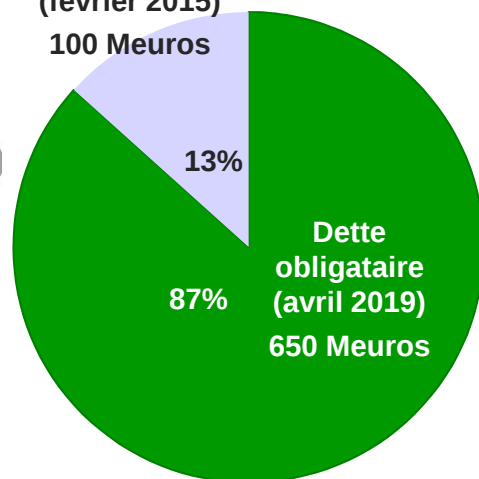
(**) Charges d'exploitations nettes hors amortissements, dépréciation d'actifs et plus values de cession et hors contribution additionnelle à l'IS de 3%

(***) Funds From Operations : Résultat net part du Groupe hors amortissements, dépréciations d'actifs et plus-values de cession et hors contribution additionnelle à l'IS de 3% - Proforma pour 2012

Une structure financière renforcée et apportant de la flexibilité

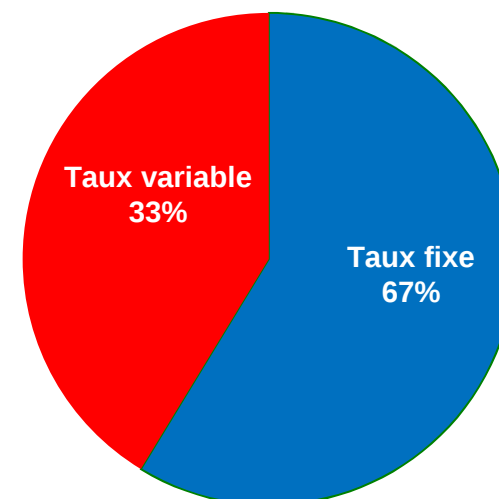
❖ Une structure de la dette prudente

Dette bancaire
(février 2015)
100 Meuros



Dette tirée **750 Meuros**
Dette nette **742 Meuros**

- ✓ Maturité moyenne de la dette tirée : 4,7 ans
- ✓ 200 Meuros de ligne de back up non tirées (*RCF, compte courant Casino*)
- ✓ Mise en place d'un programme de billets de trésorerie de 500 Meuros
- ✓ Un rating S&P confirmé à BBB



Compte de résultat

<i>En millions d'euros</i>	31/12/12*	31/12/13	Var. 13/12
Loyers facturés	151,9	143,0	-5,9%
Droits d'entrée	7,8	6,0	
Revenus locatifs	159,7	149,0	-6,7%
Impôt foncier non récupéré	-0,0	-0,1	
Charges locatives non récupérées	-3,9	-4,2	
Charges sur immeubles	-5,1	-5,2	
Loyers nets	150,7	139,4	-7,5%
Revenus de gestion, d'administration et autres	3,5	3,7	
Amortissement et provisions	-26,7	-24,4	
Charges de personnel	-9,4	-8,9	
Charges externes	-8,2	-7,9	
Autres produits et charges courants	10,3	3,2	
Résultat Opérationnel Courant (ROC)	120,2	105,1	-12,6%
Résultat non courant	49,4	48,7	
Résultat financier	-29,3	-32,1	
Impôts sur les sociétés	-4,4	0,7	
QP de résultat net des entreprises associées	7,5	1,0	
Résultat net, part du Groupe	143,4	123,4	-14,0%
BNPA (en euros par action)**	1,56	1,34	-13,9%

* Pro-forma 2012

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

Nombre d'actions



	2011	2012	2013
Nombre d'actions en circulation			
. Au 1 ^{er} janvier	92 000 788	92 022 826	92 022 826
. Au 30 juin	92 010 013	92 022 826	92 049 169
. Au 31 décembre	92 022 826	92 022 826	92 049 169
Nombre d'actions moyen en circulation	92 011 241	92 022 826	92 038 313
Nombre d'actions moyen (basic)	91 865 647	91 884 812	91 734 656
Nombre d'actions moyen (dilué)	91 892 112	91 953 712	91 865 817

Bilan simplifié

En millions d'euros

Actif	31/12/11*	31/12/12*	31/12/13
Immeubles de placement	1 615,9	1 414,2	1 423,5
Actifs financiers	18,6	27,4	42,1
Autres actifs	0,8	1,4	2,1
Total de l'actif non courant	1 635,3	1 443,0	1 467,7
Trésorerie et C/C Casino	45,7	205,9	15,8
Clients et autres créances	51,3	49,4	63,5
Immeubles de placement destinés à la vente	8,9	143,0	27,6
Stocks	9,0	-	-
Total de l'actif	1 750,3	1 841,2	1 574,6
Passif	31/12/11	31/12/12	31/12/13
Capitaux propres, part du Groupe	1 679,4	737,5	739,9
Intérêts minoritaires	0,5	0,4	0,4
Capitaux propres de l'ensemble consolidé	1 679,9	737,9	740,4
Dettes financières	7,6	1 027,2	774,2
Dépôts et cautionnements	23,5	23,6	21,9
Dettes fournisseurs et autres dettes	39,3	52,4	38,2
Total du passif	1 750,3	1 841,2	1 574,6

Le patrimoine est évalué à 2 465 Meuros, droits inclus

Catégorie d'actifs immobilier	Nombre d'actifs 31/12/13	Valeur d'expertise DI au 31/12/13*		Surfaces locatives brutes au 31/12/13		Loyers nets expertises	
		En millions d'euros	%	m²	%	En millions d'euros	%
Centres régionaux et Grands centres commerciaux	25	1 817,0	74%	365 800	62%	99,7	69%
Centres locaux de proximité	36	564,0	23%	181 600	31%	37,8	26%
Total centres commerciaux	61	2 381,0	97%	547 400	93%	137,5	96%
Autres actifs	30	83,9	3%	40 900	7%	6,4	4%
Total patrimoine	91	2 464,9	100%	588 300	100%	143,9	100%

❖ Taux de rendement moyen : 5,85% au 31/12/2013 stable depuis le 31/12/12

Convention de Partenariat : la grille pour le premier semestre 2014 reste inchangée par rapport au second semestre 2013

- ❖ Grille des taux de capitalisation applicables aux réitérations sur le **premier semestre 2014** 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	
Grands centres régionaux / Grands centres > 20 000 m ²	6,3%	6,9%	6,9%	7,3%	6,0%
Centres locaux de proximité 5 000 à 20 000 m ²	6,8%	7,3%	7,3%	7,7%	6,4%
Autres dont < à 5 000 m ²	7,3%	7,7%	7,7%	8,4%	6,9%