

# Résultats semestriels 2008

---



*24 juillet 2008*

---

## Intervenants

**Jacques Ehrmann**, Président Directeur Général ◀

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

# ▶ Sommaire

	▶ <b>Page</b> ◀
▶ Panorama du semestre	4
▶ Activité du premier semestre 2008	10
▶ Une stratégie adaptée à l'environnement actuel et reposant sur nos solides fondamentaux	27
▶ Perspectives	39

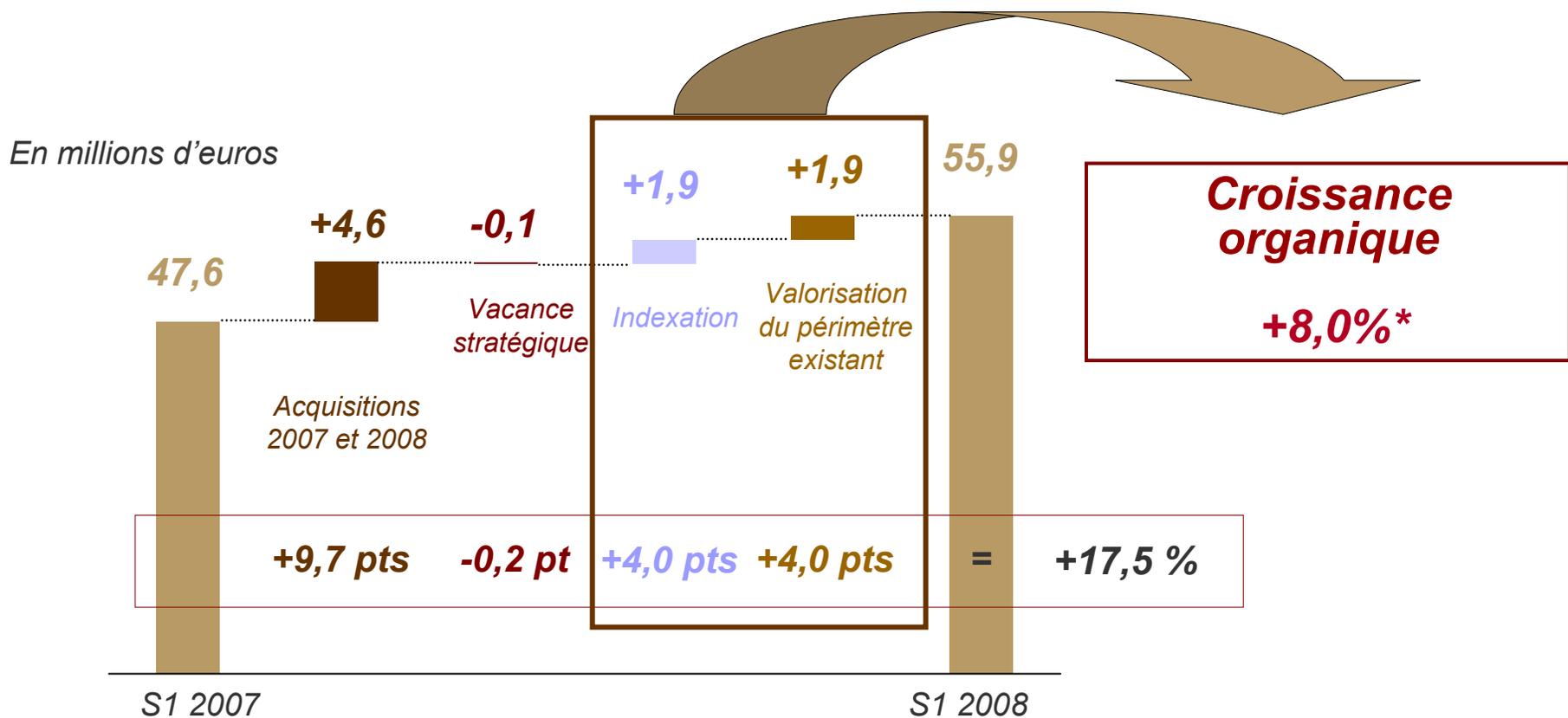
# **Panorama du semestre**

---

# Un semestre marqué par une forte hausse des loyers facturés

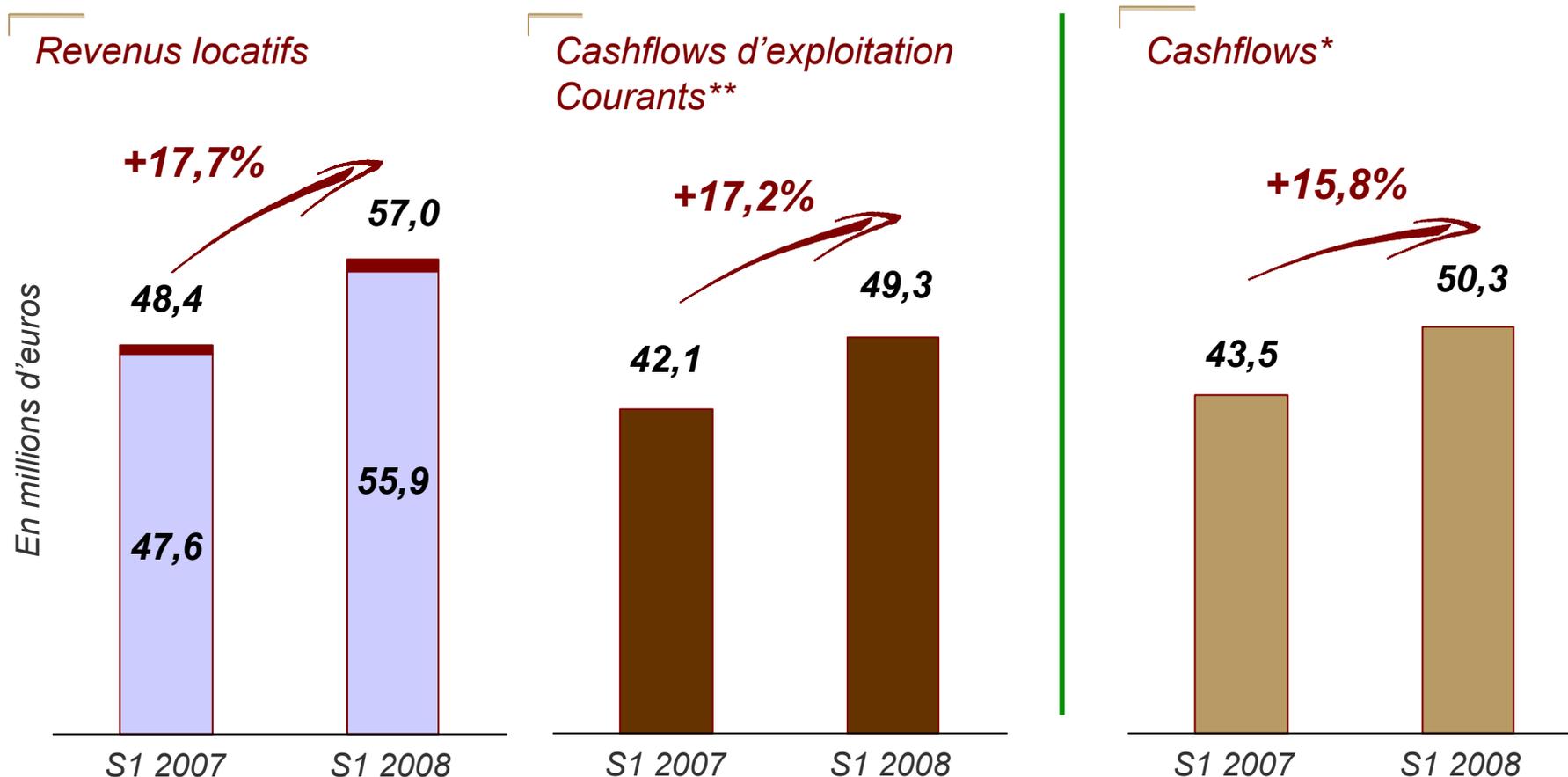
*Une croissance organique toujours soutenue*

## Origines de la croissance des loyers facturés





## Un semestre de forte croissance des différents indicateurs de performance



■ Droits d'entrée (IFRS)  
■ Loyers facturés

\* Capacité d'autofinancement (résultat net avant amortissements et autres non flux)

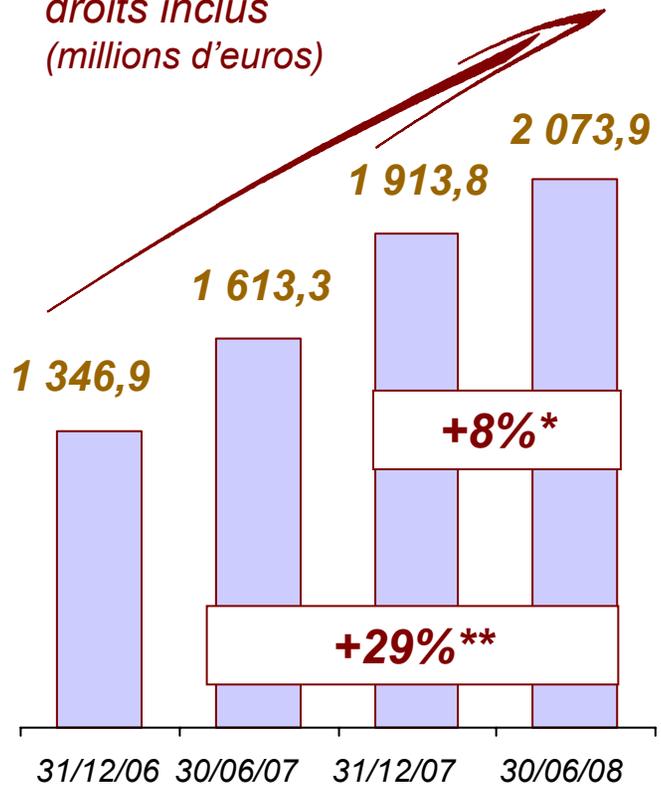
\*\* Cashflows hors rémunération de la trésorerie nette d'IS et éléments non récurrents

Résultats semestriels 2008

# ► Une valeur d'ANR et des valeurs d'expertises portées par la croissance des loyers

## Une valeur d'expertise qui passe le cap des 2 milliards

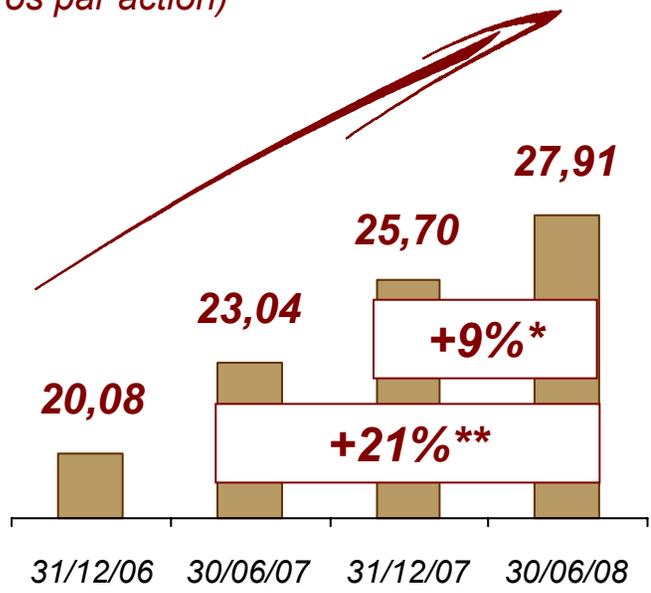
Valeur d'expertises du portefeuille, droits inclus (millions d'euros)



**Impact de la croissance des loyers à périmètre constant \***

**+125 Meuros soit 1,67 euro/action**

Actif net réévalué de remplacement (euros par action)



**Taux de capitalisation stable : 5.5%\*\*\* au 30/06/08**



\* Variation sur 6 mois  
 \*\* Variation sur 12 mois  
 \*\*\*Hors impact positif des restructurations en cours de développement sur Besançon, Lanester, Le Puy et Brest

## ► Un environnement en pleine mutation ...

### Un environnement qui exige vigilance et réactivité ...

- ✓ Une consommation volatile sur les 6 premiers mois en France
  - > *Météo défavorable en mars et avril*
  - > *Moral des ménages en berne*
  - > *Un consommateur réactif*
  - > *Inflexion de l'activité*

Consommation – Variation de volume en %\*

Janv. 08	Févr. 08	Mars 08	Avril 08	Mai 08
-0,2	+0,3	-1,3	-0,8	+1,5

- ✓ Coût du pétrole ⇒ déjà des impacts sur les modes de consommation
- ✓ Des enseignes plus circonspectes dans leur développement
  - > *Plus réfléchies*
  - > *Plus lentes*

### ...mais une activité qui repose sur des fondamentaux solides

- ✓ La régulation de l'offre (CDAC)
- ✓ Le bail commercial : un effet amortisseur puissant
  - > *Des baux de longue durée / Des revenus indexés*
  - > *Le droit au bail : puissant effet de fidélisation*
- ✓ Une croissance organique forte
- ✓ Force de l'ancrage local de proximité sur des régions à socio-démographie favorable
- ✓ Une croissance sécurisée
  - > *Une Convention de Partenariat structurante*
  - > *Le programme Alcludia : des actifs neufs et rénovés, un développement de nouvelles surfaces maîtrisé*
- ✓ Une assise financière forte
  - > *Un bilan présentant un profil de risque très faible : absence de dette, pas de risques de promotion,*
  - > *Forte visibilité des cashflows*

▶ ... et une règle de distribution de l'acompte sur dividende inchangée

✓ **1<sup>er</sup> semestre 2007** : mise en place d'une ligne directrice en matière d'acompte sur dividende (*sauf exception motivée*) :

✓ **1<sup>er</sup> semestre 2008** : **confirmation** de la mise en œuvre de cette règle pour l'exercice

Un acompte sur dividende semestriel sera versé égal à **la moitié du dividende total de l'année précédente**



**Distribution d'un acompte sur dividende de 0,40 euro par action en octobre 2008**

# **Activité et résultats du semestre**

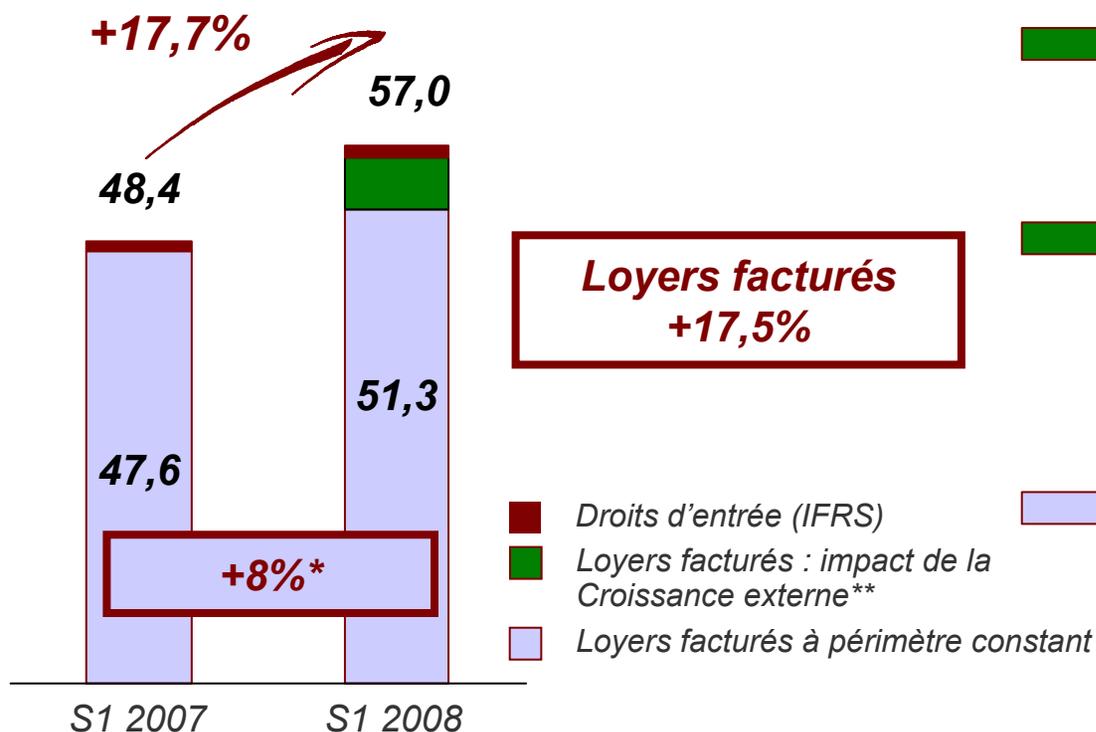
---

# ► Une croissance organique soutenue

## Des acquisitions qui impactent fortement le semestre

### Revenus locatifs

En millions d'euros



**Impact des acquisitions  
2007 et 2008  
+9,7 points**

**Vacance stratégique  
(liée à Alcludia)  
-0,2 point**

**Croissance organique\*  
(périmètre constant)  
+8,0 points**

\* Croissance entre les loyers facturés sur l'exercice 2008 et la même période 2007 à périmètre constant y compris effet de l'indexation et hors vacance stratégique

\*\* Incluant l'effet des acquisitions 2007 et 2008 et de la vacance stratégique liée à Alcludia



## Une activité de renouvellement et de recommercialisation dynamique

- ✓ Entrée de nouvelles enseignes dans le portefeuille (*négociations en cours*)
  - > *Mezzo di Pasta*
  - > *Pause Café*
  - > *Geox*
  - > *CC Confidential*
  - > *I Am*
  - > *Camponovo (librairie)*
  - > *RG 512*
  - > *Optical Premium*
- ✓ Des enseignes nationales qui représentent 60% de notre portefeuille (hors Groupe Casino), en hausse de 1 point sur le semestre
- ✓ Un taux de vacance courant en baisse à 1,8%\*
- ✓ **122 baux traités au premier semestre 2008.**  
un impact sur les valeurs locatives annualisées significatif :
  - > **+26%\*\* sur les renouvellements signés**
  - > **+138%\*\* sur les recommercialisations signées**



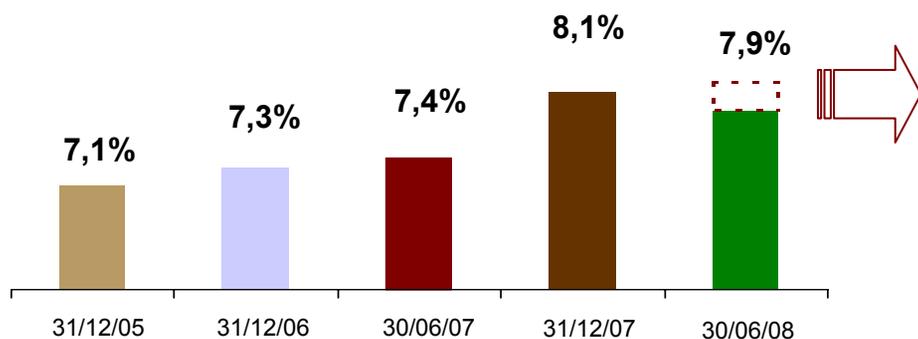
\* Vacance courante hors vacance stratégique liée au programme Alcudia (lots laissés vacants en attente de restructuration)

\*\* Variation en base annualisée



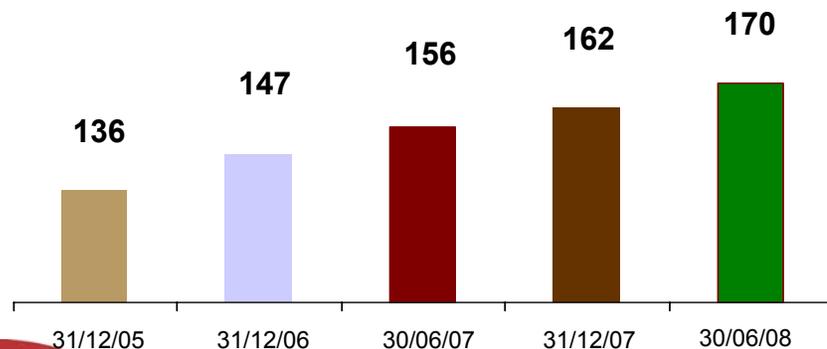
## Les valeurs locatives moyennes continuent de s'améliorer sans pression excessive sur nos locataires

> Coût d'occupation : **7,9%\***



Baisse liée à un effet de périmètre. 8,2% à périmètre juin 2008 / décembre 2007 inchangé

> Valeur locative brute moyenne : **170 euros/m<sup>2</sup>**



### Benchmarks IPD

Loyers courus / m<sup>2</sup> à fin 2007  
– Centres commerciaux hors  
portefeuille Mercialys –

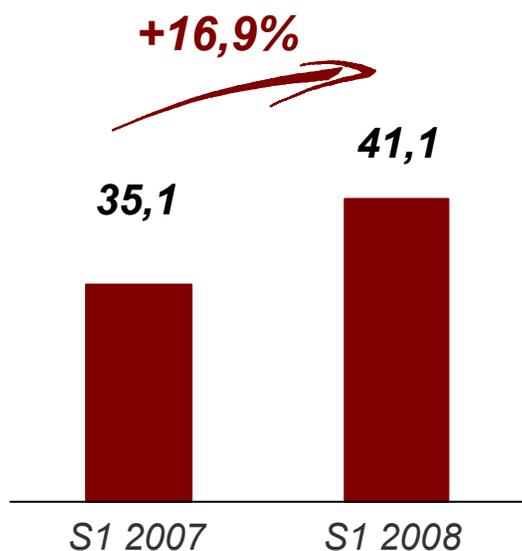
**285 euros/m<sup>2</sup>**



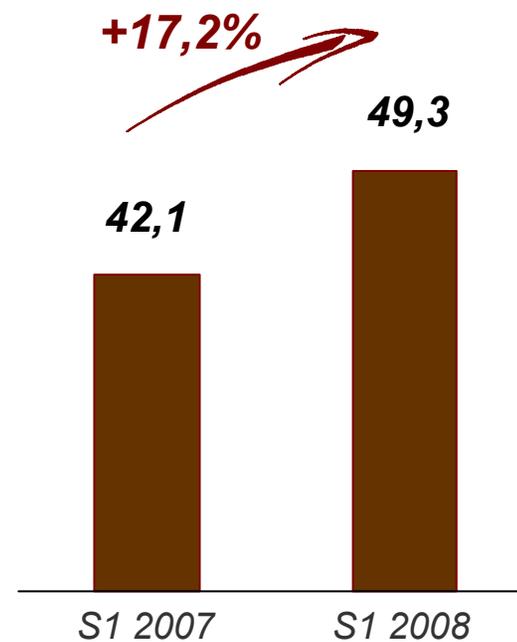
\* Loyers TTC + charges TTC / Chiffres d'affaires des locataires TTC

▶ La croissance des revenus locatifs se répercute sur le résultat opérationnel et les cashflows d'exploitation courants

Résultat opérationnel  
(millions d'euros)



Cashflows d'exploitation courants  
(millions d'euros)



## ▶ La baisse du résultat financier liée aux investissements impacte le résultat net et les cashflows

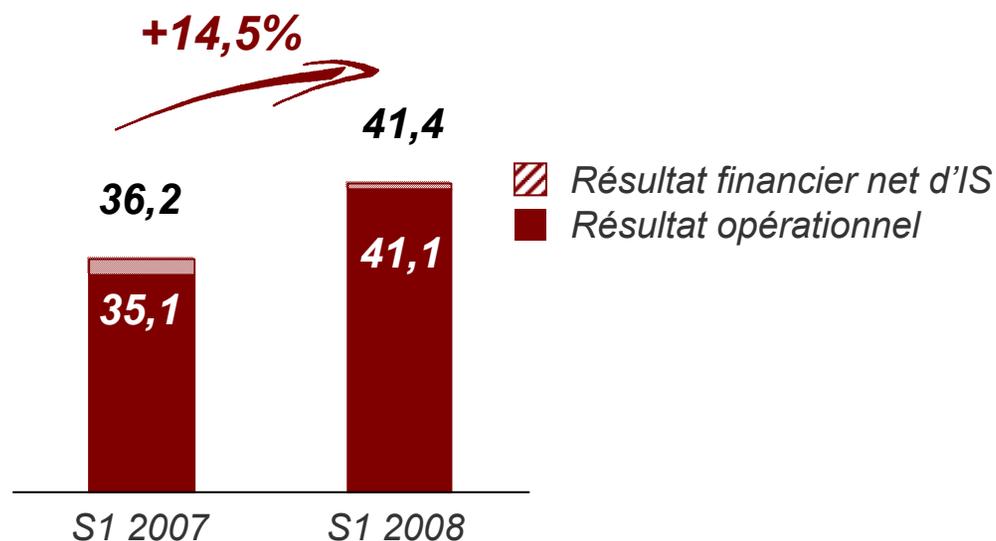
- ✓ Baisse du résultat financier liée à la consommation de la trésorerie

- > Solde de trésorerie au 30/06/07 : + **99,4 M€**
- > Solde de trésorerie au 30/06/08 : + **60,6 M€**

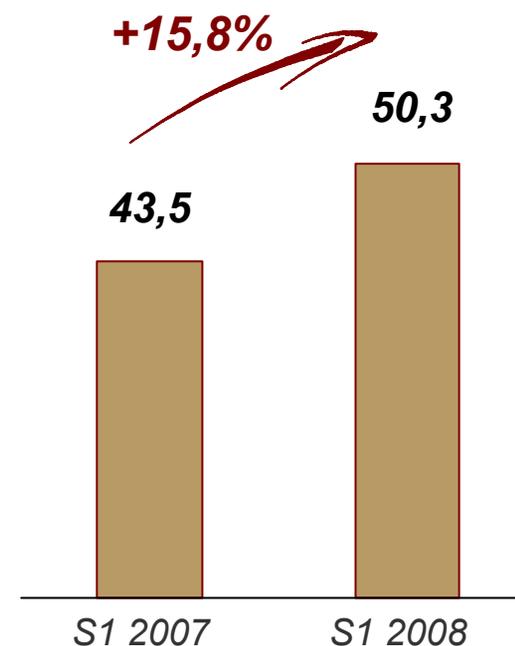
- ✓ Une croissance des cashflows\* supérieure à celle du résultat net : impact des droits d'entrée perçus sur le semestre (1,6 Meuros contre 0,8 Meuros sur le S1 2007)

### Résultat net part du Groupe

En millions d'euros



### Cashflows\*



▶ Des investissements marqués par l'acquisition d'un portefeuille de trois galeries dans le sud de la France

*74 Meuros d'investissements réalisés ou engagés sur le semestre*

<b>Portefeuille de 3 galeries marchandes (Istres, Narbonne, Pau)</b> <i>(Acte authentique S2 2008)</i>	<b>39,2 Meuros</b>
<b>Valence Sud – Extension Alcludia</b> <i>(Acte authentique S2 2008)</i>	<b>8,9 Meuros</b>
<b>Lanester – Extension Alcludia sur surface hypermarché</b>	<b>12,1 Meuros</b>
<b>Achat de volume à construire (Feu Vert)</b> <i>(Quimper, Brest)</i>	<b>2,8 Meuros</b>
<b>Divers actifs issus du pipeline Casino</b> (Extensions de lots à Dijon, Agen Boe et Quimper Ergué, 2 moyennes surfaces aux Sables d'Olonne)	<b>3,5 Meuros</b>
<b>Divers lots de copropriété acquis</b> <i>(Montceau Les Mines, Valence)</i>	<b>0,8 Meuros</b>
<b>Divers lots de copropriété sous promesse</b> <i>(Bourg en Bresse, Villenave d'Ornon, Poitiers, Montélimar, Exincourt, St Didier, Tarbes)</i>	<b>3,5 Meuros</b>
<b>Travaux de rénovation et de restructuration engagés</b>	<b>3,6 Meuros</b>
	<b>74,4 Meuros</b>



Taux de rendement moyen des acquisitions : 6,3%

## ▶ Signature d'un protocole d'accord pour l'acquisition d'un portefeuille de galeries dans le sud de la France

### *Un fort potentiel de réversion + des capacités d'extensions*

- ✓ Acquisition en partenariat avec Carrefour Property et Immochan d'un portefeuille de 6 actifs : une des rares transactions de marché du semestre
- ✓ **3 galeries marchandes achetées par Mercialys** sur les 6, toutes construites autour d'un hypermarché Géant Casino et présentant des possibilités de création de valeur

		Avantages	Taux de capitalisation initial	Rendement visé à moyen terme
Istres	26 boutiques 2 700m <sup>2</sup>	Fort potentiel réversion Accélération du programme Alcudia – Extension en cours	5,4%	<b>8,4%</b>
Narbonne	27 boutiques 2 800 m <sup>2</sup>	Accélération du programme Alcudia – Extension en cours Maîtrise totale du site	5,6%	<b>6,4%</b>
Pau Lons	26 boutiques 2 300m <sup>2</sup>	Potentiel de réversion Maîtrise totale du site	6,2%	<b>7,6%</b>
	<b>Soit 79 boutiques 7 800 m<sup>2</sup> de vente</b>	<b>Taux moyen total</b>	<b>5,7%</b>	<b>Environ 7,5%* hors extensions</b>



\* Incluant une hypothèse d'indexation de 2,5% par an – 39 baux sur 79 renouvelables dans les 5 ans

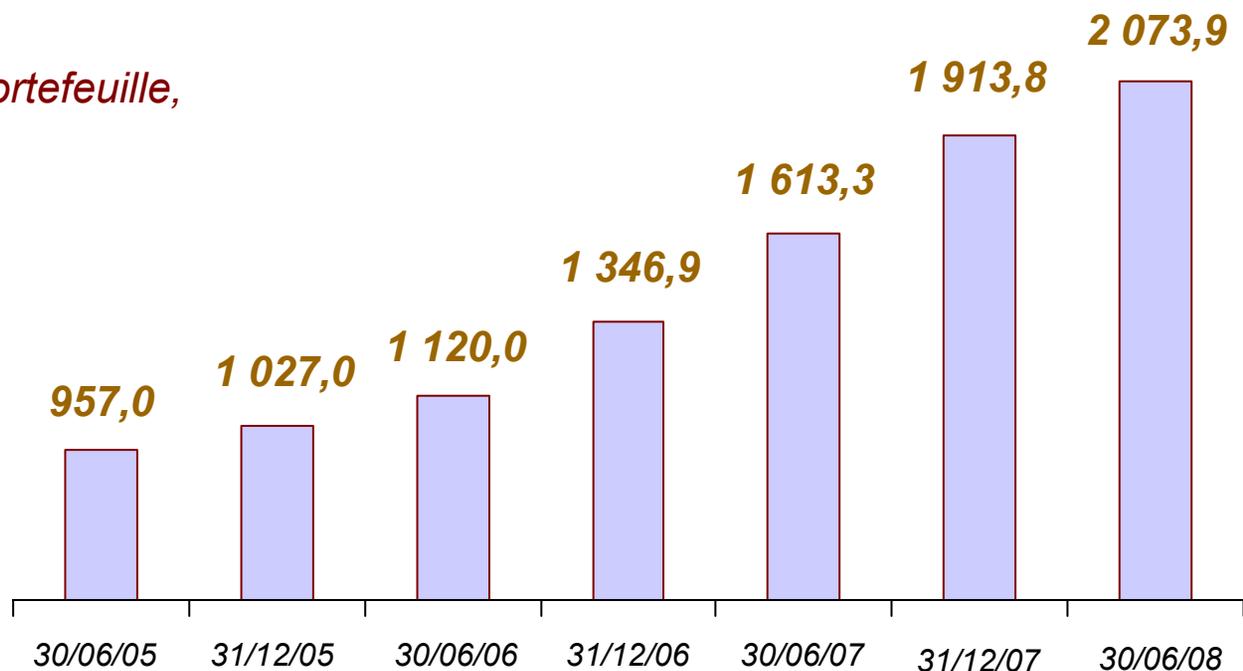
Résultats semestriels 2008

## ► Des valeurs d'actifs tirées par la croissance organique

*Des valeurs d'expertises en hausse de 8% sur 6 mois à taux de capitalisation stable*

Valeur d'expertises du portefeuille,  
droits inclus\*

En millions d'euros



Taux de capitalisation  
moyen des expertises

7,3% → 7,0% → 6,6% → 6,3% → 5,8% → 5,5% → 5,5%\*\*

Périmètre constant sur 6 mois

+7,0% +6,9% +11,1% +14,7% +10,6% +8,1%

Périmètre constant sur 12 mois

+19,0% +27,1% +19,4%



\* Valorisation, basée sur les expertises d'Atis Real et de Galtier

\*\* Hors impact positif des restructurations en cours de développement sur Besançon, Lanester, Le Puy et Brest

Résultats semestriels 2008

► Les transactions 2008 sont en ligne avec les rendements des expertises de notre portefeuille

*Pas de retournement des taux de capitalisation observables pour les centres commerciaux en France au premier semestre 2008*

**Taux de transaction constatés sur les cessions d'actifs commerciaux en 2008 en France**

	Taux rendement initial	Cédant/acquéreur	Date
<b>Les Cordeliers – Poitiers (<i>centre ville</i>)</b>	<b>5,0%</b>	Klépierre+ING/GLL	Janv. 08
<b>Drancy</b>	<b>5,2%</b>	CNP/Klépierre	1T08
<b>Galerie marchande Istres</b>	<b>5,4%</b>	Particuliers/Mercialys	Juillet 08
<b>Galerie marchande Narbonne</b>	<b>5,6%</b>	Particuliers/Mercialys	Juillet 08
<b>Galerie marchande Paul Lons</b>	<b>6,2%</b>	Particuliers/Mercialys	Juillet 08
<b>Galerie marchande Pau Lescar</b>	<b>5,15%</b>	Particuliers/Carrefour	Juillet 08
<b>Galerie marchande Corbeil (<i>Bail à construction</i>)</b>	<b>7,4%*</b>	Particuliers/Immochan	Juillet 08
<b>Galerie marchande Vitry</b>		Particuliers/Immochan	Juillet 08

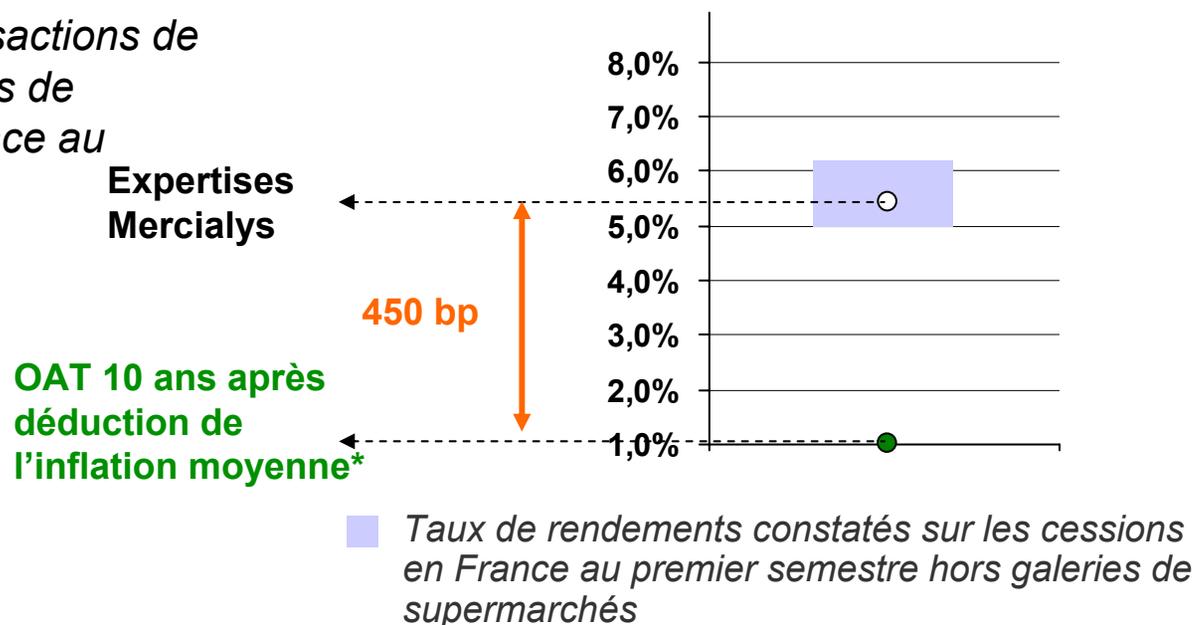


\* Galeries de supermarchés. Taux tenant compte d'un important programme de travaux

## ▶ Les transactions 2008 : une prime de risque qui reste rationnelle

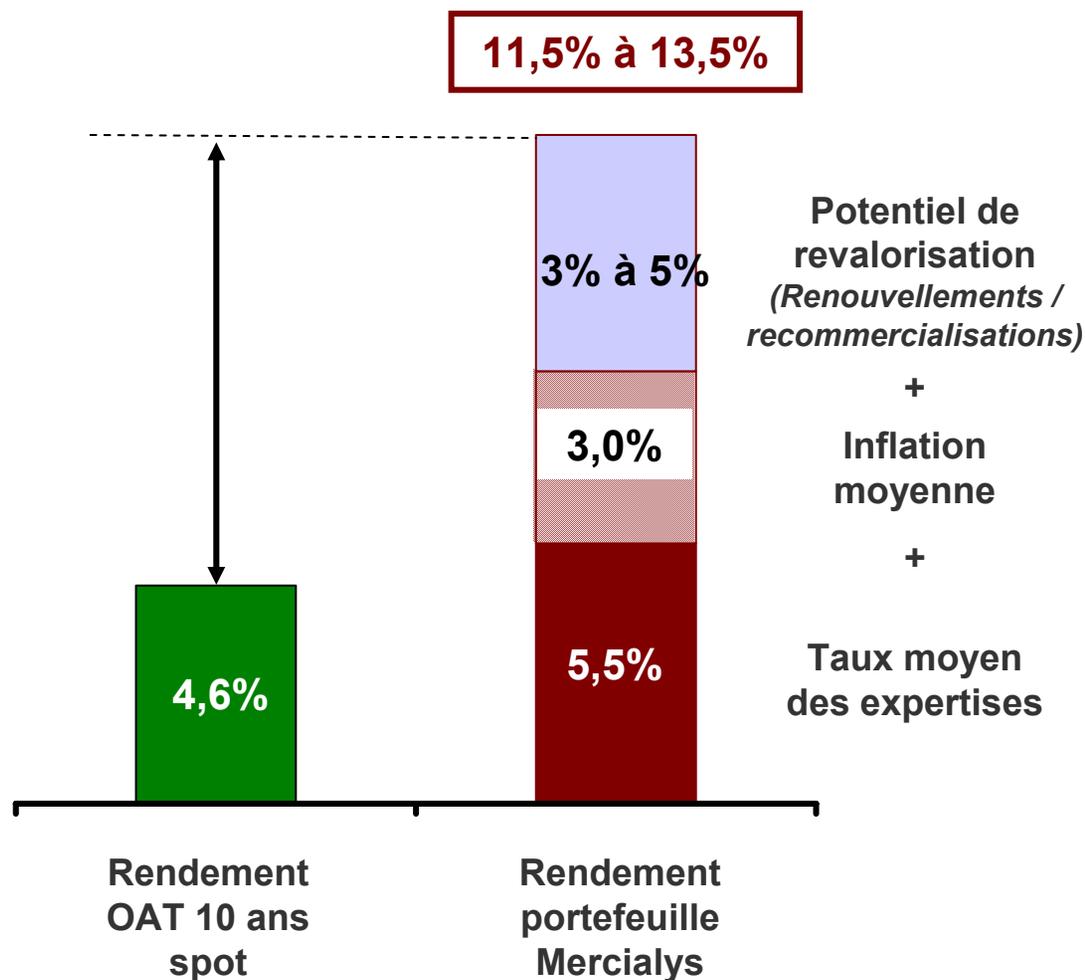
- ✓ Le rendement initial de ces investissements locatifs, complètement protégé de l'inflation car entièrement indexé (ILC), doit être rapproché du taux sans risque inflation déduite (ou de l'OATi)
- ✓ Des revenus locatifs solides et mutualisés ⇒ un risque modéré rémunéré **minimum 400 bp**
- ✓ Une prime de risque **bonifiée par le potentiel** de création de valeur des actifs

*Taux de rendement initial des transactions de centres commerciaux (hors galeries de supermarchés) constatées en France au premier semestre 2008*



► Le taux de rendement moyen des actifs de Mercialys présente une marge significative par rapport au taux sans risque

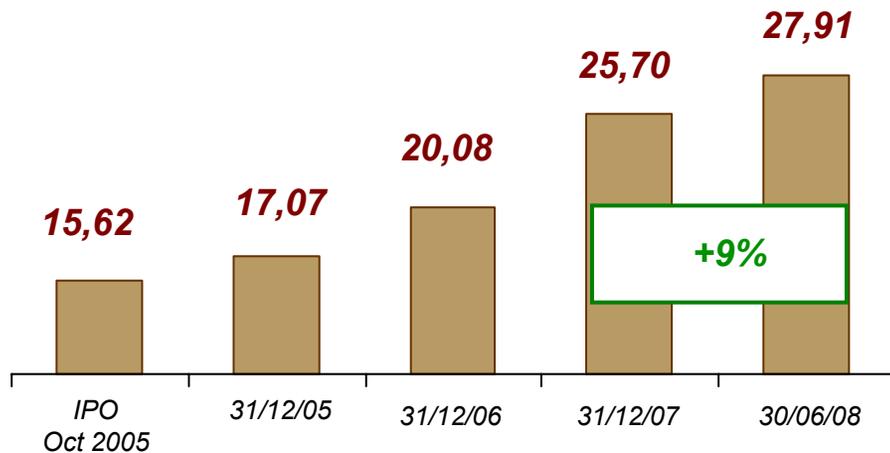
*La croissance organique : un amortisseur puissant à l'effet d'une éventuelle hausse des taux de capitalisation*



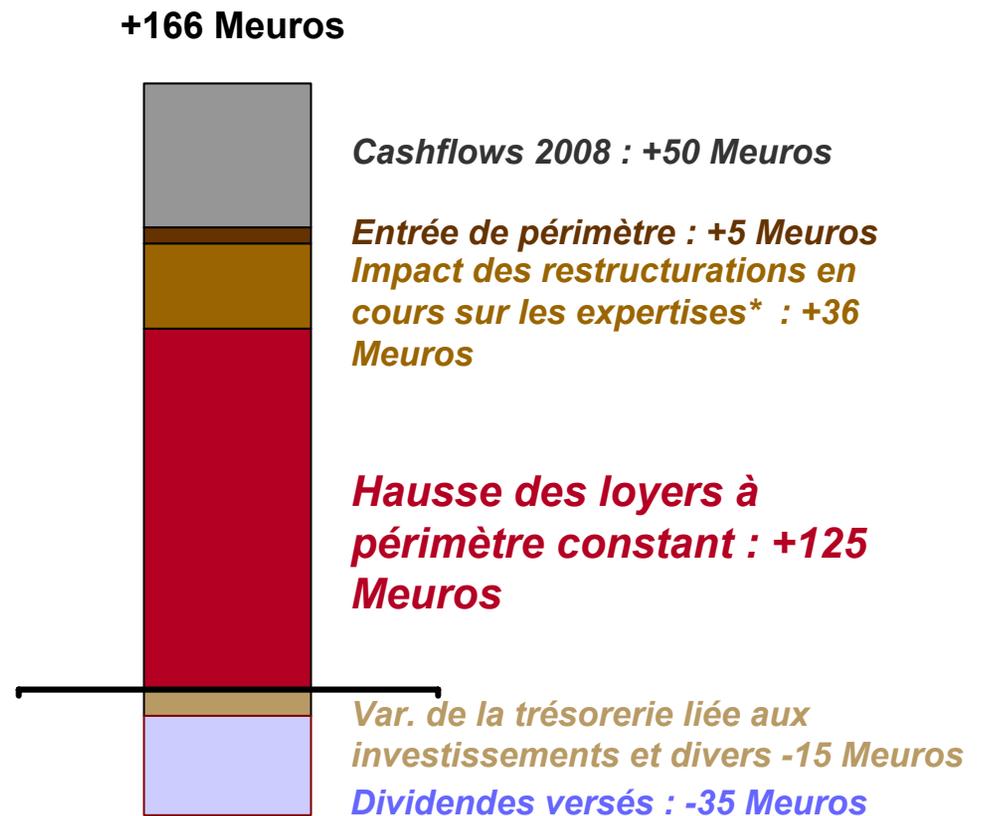


## Un ANR essentiellement impacté par la croissance organique des loyers

Actif net réévalué de remplacement  
(euros par action)



Facteurs de variation de l'ANR juin 2008  
vs décembre 2007



## ▶ Le projet Alcludia se concrétise : 19 sites en travaux à ce stade

- ✓ Extensions et rénovations simultanées  
*mises en chantier 2008 : 39 000m<sup>2</sup>*

### Pour livraison 2008

- ✓ Lanester
- ✓ Le Puy (HM + galerie)
- ✓ Valence Sud phase 1
- ✓ Besançon

### Pour livraison 2009

- ✓ Arles
- ✓ Brest
- ✓ Castres

### Pour livraison 2010

- ✓ Annecy Seynod phase 1
- ✓ Le Puy (retail park)
- ✓ Valence Sud phase 2
- ✓ Villeneuve Loubet

- ✓ Rénovations simples « Esprit Voisin » en attente d'extensions ultérieures

*Agen Boe (extension prévue en 2010)*

*Béziers (extension prévue en 2012)*

*Chaumont (extension prévue en 2012)*

*Mandelieu (ND)*

*Marseille La Valentine (ext. prévue en 2010)*

*Montargis (extension prévue en 2010)*

*Nantes la Chapelle (ext. prévue en 2011)*

*Monthieu (ND)*

*Torcy (extension prévue en 2010)*

*Valence 2 (restructuration prévue en 2010)*

➤ Brest : extension du centre commercial sur l'emprise d'une ancienne grande surface de bricolage + rénovation

AVANT



APRES



**Dates clefs**

- |                     |          |
|---------------------|----------|
| • Obtention CDEC    | OK       |
| • Début des travaux | Sept. 08 |
| • Ouverture (prév.) | Sept. 09 |

**Actualité**

- Le permis de construire est en cours d'instruction

	Existant	Post opération
Hypermarché	9 699 m <sup>2</sup>	9 699 m <sup>2</sup>
Galerie & MS GLA	17 237 m <sup>2</sup>	21 091 m <sup>2</sup>
Parking	1 538 pl	1 865 pl

► Brest

AVANT



APRES



▶ La commercialisation des extensions se déroule conformément à nos objectifs

*Le taux de capitalisation de la convention de partenariat est bonifié par la performance commerciale des équipes de Mercialys*

- ✓ Une performance supérieure aux prévisions de l'expert RCG

	Avancement de la commercialisation (en nombre de lots)	Taux de capitalisation initial (sur loyers expert)	Rendement effectif prévisionnel (pondéré)	Droits d'entrée prévisionnels	Enseignes
Lanester	67%	6,0%			Sephora, Darjeeling, Promod, Pause Café
Le Puy	100%	6,0%			Eat Aliano, Jules,
Valence Sud	71%	6,9%	<b>Environ 6,7%</b>	<b>Environ 2,7 Meuros</b>	Nocibé, Promod, Micromania
Arles	100%	6,0%			Nocibé, Courir, Tape à l'Œil
Besançon extension	80%	6,0%			Saturn, Maisons du Monde, H&M

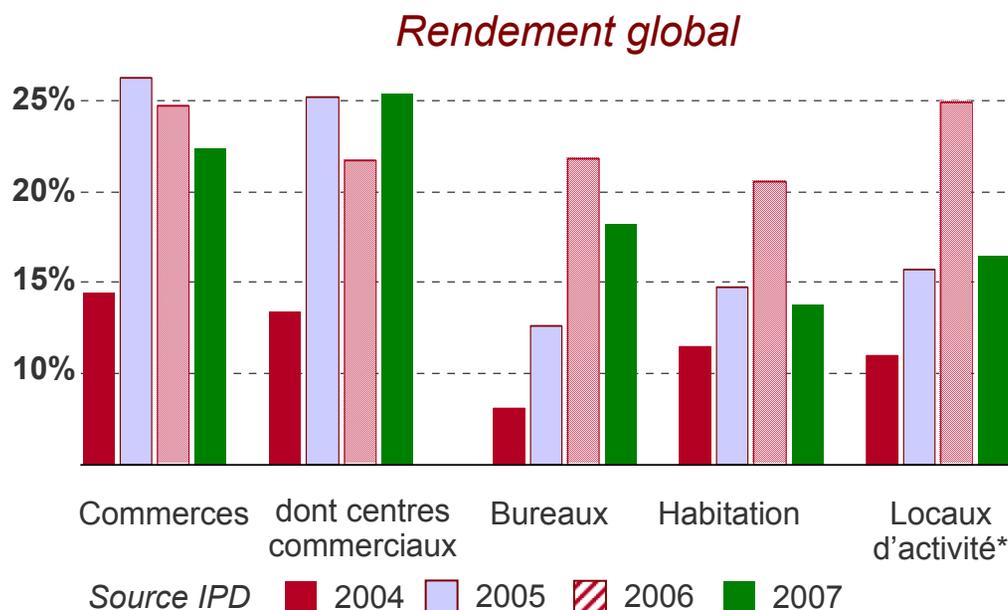
**Une stratégie adaptée à  
l'environnement actuel et reposant sur  
nos solides fondamentaux**

---

## ➤ Mercialys c'est un portefeuille unique de centres commerciaux à potentiel

### ✓ Un pure player

- > **100% d'actifs commerciaux**
- > **167 sites dont 97 centres commerciaux**



- > *Des centres intercommunaux présentant une performance supérieure à la moyenne*

### ✓ Un portefeuille de taille importante

- > **Plus de 2 milliards d'euros d'actifs**
- > **665 000 m<sup>2</sup> de surface locatives**

### ✓ Un portefeuille présentant un fort potentiel de réversion

- > **Loyers moyens au 30/06/08 : 170 euros/m<sup>2</sup>**
- > **Taux d'effort 7,9 %**
- > **Renouvellements +20% mini**
- > **Recomercialisation + 100% mini**

### ✓ Un portefeuille porteur de croissance

- > *Des actifs positionnés sur les valeurs de proximité : l'Esprit Voisin*
- > *Des actifs situés dans les régions les plus favorisées sur le plan socio-démographique*



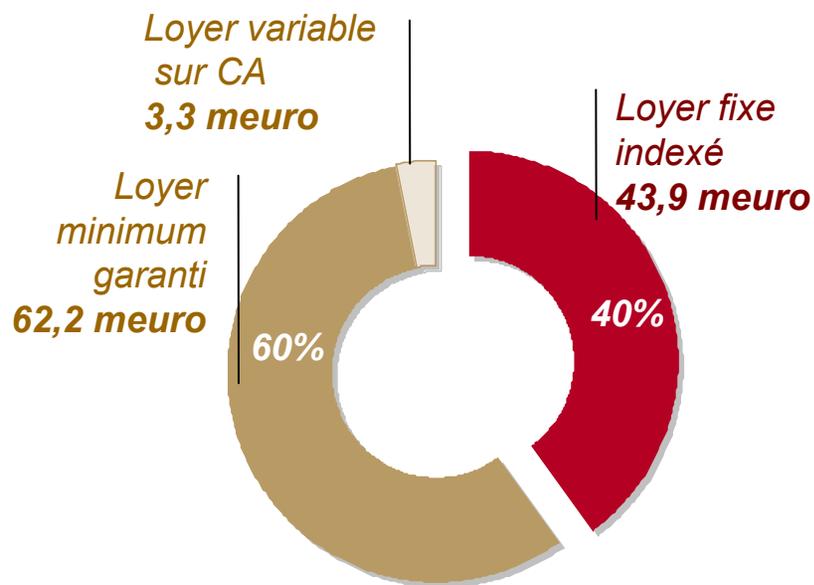
\* Incluant locaux logistiques sur 2004 et 2005

## ► Un portefeuille de baux présentant du potentiel de création de valeur

*Des opportunités de moderniser le portefeuille grâce aux recommercialisations et aux renouvellements*

### Structure des baux au 30/06/08

En valeur locative annuelle



En nombre

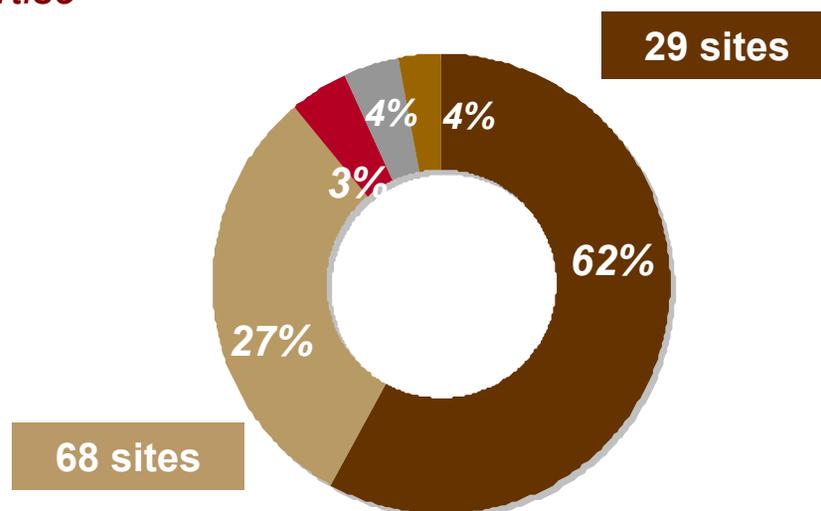
- 1 102 baux avec clause variable
- 1 335 baux sans clause variable

- ✓ Plus de de 2 400 baux : une mutualisation efficace
- ✓ Part des baux déplafonnés 70%
  - > Nbre de baux commerciaux de 10 ans et plus : **1 715 baux** ↗ (déplafonnés)
  - > Nbre de baux 9 ans : **722 baux** ↘ (plafonnés)
- ✓ Possibilité également de déplafonner les baux dans le cadre de la signature des avenants ILC

# Les centres intercommunaux : 89% de la valeur des actifs de Mercialys

## Répartition du portefeuille Mercialys par type d'actifs

En valeur d'expertise



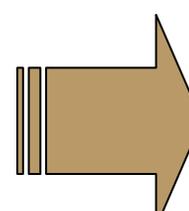
■ Grands centres commerciaux > 20 000 m<sup>2</sup> GLA

■ Centres locaux de proximité > 5 000 m<sup>2</sup> GLA

■ Cafétérias indépendantes

■ Autres (galeries de services, supérettes)

■ GSA, GSS

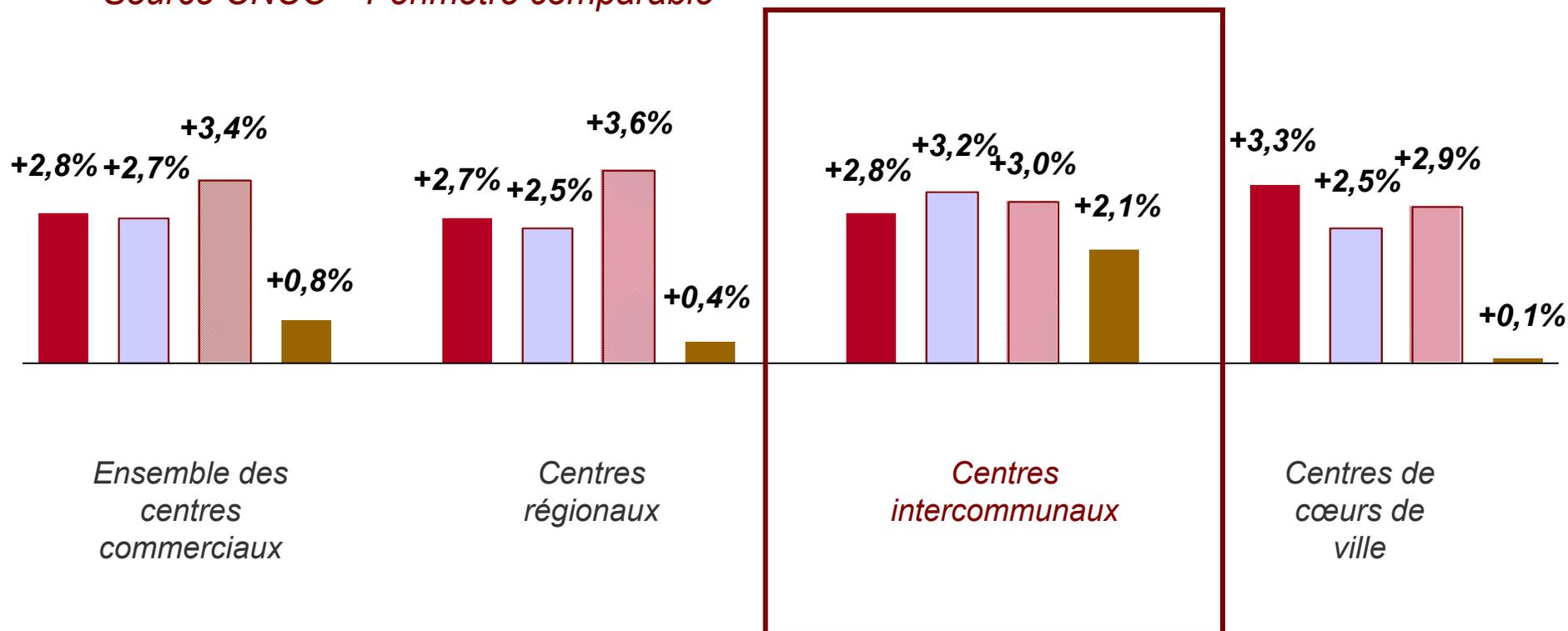


**Centres intercommunaux = 89% de la valeur de nos actifs**

► Les centres intercommunaux résistent mieux et progressent plus que la moyenne

*Une tendance renforcée par la conjoncture (prix du carburant)*

**Evolution du CA des commerçants**  
Source CNCC – Périmètre comparable



■ 2005

■ 2006

■ 2007

■ A fin mai 2008

## ▶ Le pipeline de développement : un accès sécurisé à la croissance externe

- ✓ Un pipeline toujours de l'ordre de **700 millions d'euros** (710 millions au 30 juin 2008) en valeur pondérée (cf annexe)
  - > *Pour moitié des extensions Alcludia auxquels s'ajouteront environ 50 millions d'investissements en travaux de rénovation et de restructuration*
  - > *Pour moitié des projets de promotion neufs*
- ✓ **140 projets** environ
- ✓ Une **plus grande sélectivité** en amont (promotion Casino) et en aval (options Mercialys)

## ▶ Mercialys doit s'adapter à un environnement en mutation structurelle

*2008 : une accélération des tendances lourdes déjà inscrites dans les perspectives à moyen terme*

### Capitaliser sur ses forces

- ✓ Une bonne mutualisation des risques
- ✓ Le potentiel de réversion
  - > Croissance des loyers supérieure à +20 % en renouvellements
  - > Croissance des loyers supérieure à +100 % en recommercialisations
- ✓ Une équipe réduite et réactive
- ✓ La force de l'ancrage local de proximité (centres intercommunaux, Esprit Voisin)
- ✓ Une croissance sécurisée
- ✓ Une assise financière forte
  - > Faible profil de risque / Forte visibilité

### Anticiper les tendances de fond Etre tourné client / consommateur

- ✓ Renforcer les galeries
  - > Communication / animation mutualisées ⇒ décupler les capacités locales des centres
  - > Enrichir l'offre : plan de merchandising recommercialisations
- ✓ Alcludia :
  - > Augmenter la taille critique des centres
  - > Intégrer des locomotives non alimentaires
  - > Rénover les centres pour plus d'attractivité
- ✓ Etudes marketing : colonne vertébrale de la réflexion stratégique
  - > Connaissance du client / Adéquation des réponses

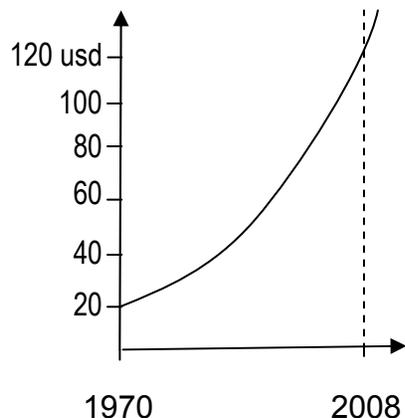


► Le consommateur revient vers la proximité et se déplacera moins loin pour faire ses courses

### *A l'échelle locale, des emplacements stratégiques*

#### Coût économique

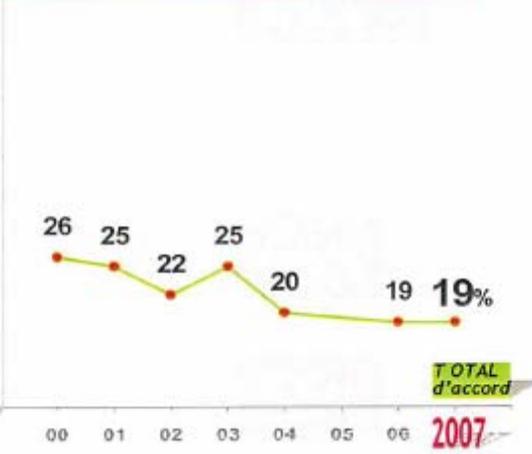
##### Baril pétrole



#### Coût écologique

« 60 % des français comptent réduire leurs déplacements pour lutter contre la pollution »  
*Sondage Cofremca*

Je me **moque** complètement de ce que **deviendra la planète** dans 200 ans



#### **Rationalisation des déplacements**



**Consommer sur les lieux de vie, sur les trajets quotidiens**

**Les centres intercommunaux, une réponse naturelle à cette préoccupation**

# ▶ Le consommateur est inquiet et réactif : il faut être proche de lui

## *Un positionnement marketing porteur*

Notre positionnement « historique » et légitime rencontre les attentes des consommateurs.

### **Les grandes tendances comportementales**

Les arbitrages : ressources / plaisir, temps / plaisir, santé / plaisir  
Les ruptures : doutes sur les institutions, l'emploi, les retraites, l'avenir de la planète, les medias  
Le syndrome Matrix : angoisse d'être dissous dans la globalisation

### **Les valeurs et l'identité de nos centres**

La proximité, le « local »  
La simplicité  
L'échelle humaine  
Des centres connus, ancrés dans les habitudes  
La convivialité  
La confiance

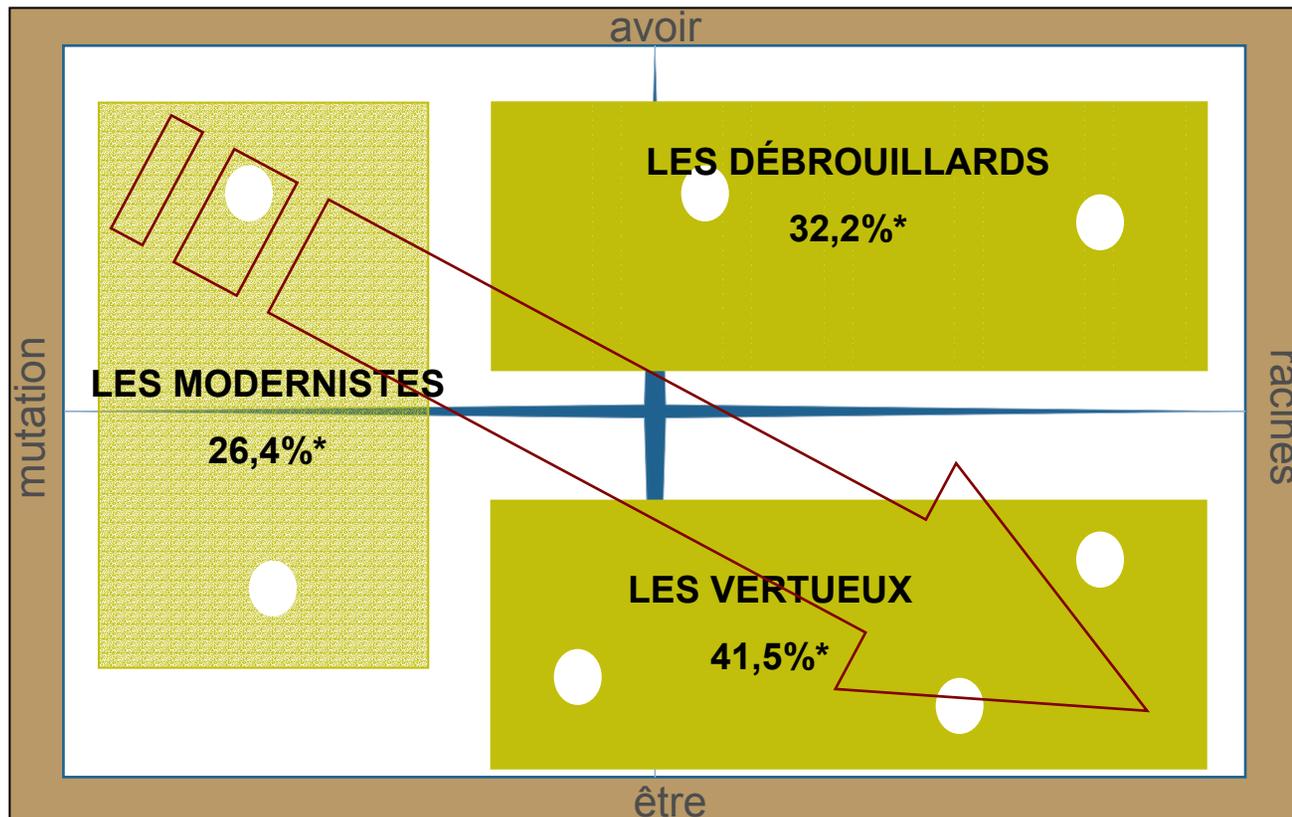
Rassurer, créer du lien, retrouver le temps perdu, réhabiliter le sens du commerce

Réaffirmer notre positionnement en le valorisant et le modernisant  
**L'Esprit Voisin**



# Connaître et comprendre le consommateur d'aujourd'hui et de demain

*Une tendance de fond dans le paysage mental de la consommation*



D'une **consommation d'accumulation** (*distribution de masse*) à une **consommation réfléchie** (*commerce de précision*).

Le style de vie le plus représenté dans le portefeuille Mercialys : **les Vertueux**

- **41,5%** de nos clients,
- Le profil **majoritaire de 2/3** de nos centres.

A l'échelle nationale, un profil de plus en plus représenté : **+33% depuis 1998.**

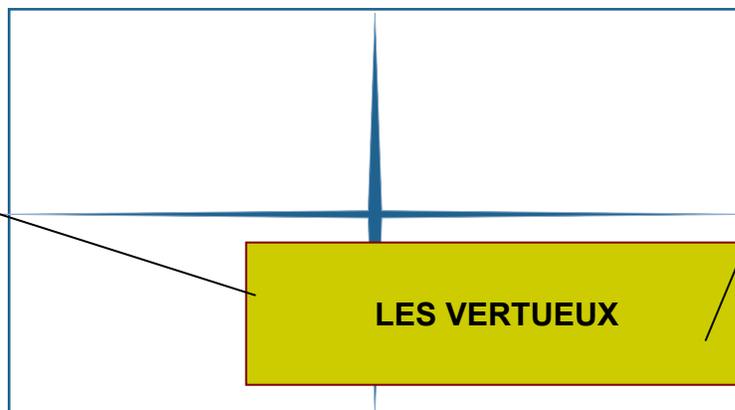
# ► L'analyse détaillée de nos clients et de l'évolution des tendances : un outil de pilotage stratégique

## *De la connaissance intime de nos clients à une offre ciblée*

des foyers avec enfants, aisés, intellos curieux et novateurs...

**Une conso domestique qui se teinte d'éthique et de morale**

(Bio, commerce équitable, développement durable, responsabilisation de l'acheteur)



... des foyers de quinquas et seniors, des consommateurs aisés désireux de donner un sens éthique à leur choix...

**Une conso citoyenne, prudente et raisonnable...**  
conso simple et saine au quotidien, investissement dans la maison, épargne de précaution et de transmission...

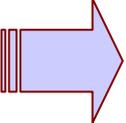
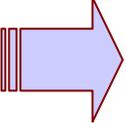
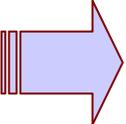


Des clients fidèles pour lesquels « **consommer** » doit avoir un « **sens** » ...  
Une consommation mesurée par l' « usage » plus que par le désir de possession...  
Sur-informés, « **conso-experts** », ils militent pour le « **mieux** » consommer...  
La **marque** ne vaut que si elle est **institution** (label) ou **engagement déontologique** (éthique)...

## **conclusions et perspectives**

---

## 2008 : une accélération, plus qu'une rupture, pour le consommateur et le commerce

- ✓ L'inflation par le coût des matières premières (pays émergents) et son corollaire sur le thème du pouvoir d'achat : une tendance lourde qui se préparait depuis longtemps  **Indexation**
- ✓ Le prix des carburants devait augmenter : le baril aurait atteint 150\$ ou plus en quelques années  **Proximité**
- ✓ Le consommateur devient plus intelligent, réactif et bien informé et cherche de nouvelles valeurs  **Marketing**

**Ce qui se passe en 2008 n'est ni anodin, ni catastrophique, c'est une accélération des tendances de fond auxquelles il faut plus que jamais se préparer**

## ▶ Le commerce « Caméléon » : Mercialys est bien armée pour progresser

- ✓ Le commerce, les commerçants sont prédisposés à **s'adapter aux mutations** de la société
- ✓ Les centres commerciaux sont particulièrement **adaptables**
  - > *le merchandising des galeries permet de **capter la croissance des meilleures enseignes et des secteurs les plus performants***
  - > *La « pâte à modeler » : **une action permanente et infinie***
- ✓ Mercialys est « **placée là où il faut** »
  - > *Soleil et littoral,*
  - > *proximité, première périphérie*
- ✓ Mercialys « **fait ce qu'il faut** » et s'adapte rapidement au nouveau consommateur
  - > *Extensions / accroissement de l'offre*
  - > *Modernisation*
  - > *Sens de la proximité / « Esprit Voisin »*
  - > *Evolution du merchandising pour plus d'attractivité*

## ▶ La résilience du secteur et la performance de Mercialys se conjuguent

- ✓ Le risque est **modéré**
  - > *Visibilité des cashflows*
  - > *Stabilité des locataires (droit au bail)*
  - > *Mutualisation des risques*
- ✓ La prime de risque est **rationnelle** et **rémunère correctement le risque**
  - > *Rendement*
  - > *Indexation*
  - > *Croissance organique*
  - > *Extensions / asset Management*
- ✓ Les résultats du semestre attestent de la **solidité du business modèle** et du **potentiel** pour l'avenir
- ✓ Avec plus de 8% de croissance organique depuis 3 semestres consécutifs, Mercialys **renforce la valeur de ses actifs et démontre la visibilité de ses cashflows**

## 2008 / 2009 pas d'extrapolation du premier semestre 2008 mais des perspectives intéressantes

- ✓ 2008 marquée par une performance supérieure aux objectifs fixés par le management ⇒ **Une croissance plus rapide qu'anticipée**

**Objectifs poursuivis par le management**

*(guidance février 2008)*

**2008**  
Croissance d'environ 12%\*

**2009**  
Croissance supérieure à 10%\*



**2009 / 2007**  
Croissance de l'ordre de 23%\*

**Vision ajustée à partir de l'activité du premier semestre 2008**

**2009 / 2007**  
Croissance de l'ordre de 25%\*

# Annexes

---

## ► Compte de résultat détaillé

<i>En millions d'euros</i>	30/06/07	30/06/08	Variation 2008/2007
Loyers facturés	47,6	55,9	+17,5%
Droits d'entrée	0,9	1,1	
<b>Revenus locatifs</b>	<b>48,4</b>	<b>57,0</b>	<b>+17,7%</b>
Impôt foncier non récupéré	-0,1	-0,1	
Charges locatives non récupérées	-0,9	-1,1	
Charges sur immeubles	-1,9	-1,9	
<b>Loyers nets</b>	<b>45,7</b>	<b>53,9</b>	<b>+18,1%</b>
Revenus de gestion, d'administration et autre	1,1	1,2	
Amortissement et provisions	-7,6	-8,5	
Charges de personnel	-2,2	-3,0	
Charges externes	-1,8	-2,5	
<b>Charges d'exploitation</b>	<b>-10,5</b>	<b>- 12,9</b>	<b>+22,1%</b>
<b>Résultat Opérationnel Courant (ROC)</b>	<b>35,1</b>	<b>41,1</b>	<b>+16,9%</b>
Résultat financier	1,7	0,9	
Impôts sur les sociétés	-0,6	-0,5	
<b>Résultat net, part du Groupe</b>	<b>36,2</b>	<b>41,4</b>	<b>+14,5%</b>
<b>BPA (en euros par action)*</b>	<b>0,50</b>	<b>0,55</b>	

## ► Bilan simplifié

### *Actif*

<i>En millions d'euros</i>	31/12/07	30/06/08
Immeubles de placement	1 165,2	1 165,8
Actifs Financiers	11,0	11,8
Autres actifs	1,0	1,0
<b>Total de l'actif non courant</b>	<b>1 177,1</b>	<b>1 178,5</b>
Trésorerie et c/c Casino	70,7	61,6*
Clients et autres créances	12,5	9,5
<b>Total de l'actif</b>	<b>1 260,3</b>	<b>1 249,6</b>

### *Passif*

<b>Capitaux propres, part du Groupe</b>	<b>1 190,6</b>	<b>1 196,9</b>
Intérêts minoritaires	0,7	0,6
<b>Capitaux propres de l'ensemble consolidé</b>	<b>1 191,2</b>	<b>1 197,5</b>
Passifs Financiers	35,5	32,1
Dettes fournisseurs et autres dettes	33,6	20,1
<b>Total du passif</b>	<b>1 260,3</b>	<b>1 249,6</b>

- ✓ Une trésorerie nette de 27,1 millions d'euros au 30/06/08
- ✓ Un bilan permettant de mener à bien notre plan d'investissement

▶ Le patrimoine est évalué à 2 074 millions d'euros, droits inclus

*Une valeur du portefeuille en hausse de 8,4% sur 6 mois*

Catégorie d'actifs immobilier	Nombre d'actifs au 30/06/08	Valeur d'expertise DI au 30/06/08		Surfaces locatives brutes au 30/06/08		Loyers nets expertises	
		mn euros	%	m <sup>2</sup>	%	mn euros	%
Grands centres commerciaux	29	1 288	62	319 673	48	63,9	57
Centres locaux de proximité	68	568	27	222 371	33	34,5	31
GSA	12	24	1	30 960	5	1,4	1
GSS	8	50	2	28 412	4	2,8	2
Cafétérias indépendantes	23	62	3	32 716	5	3,6	3
Autres sites	27	82	4	30 821	5	5,3	5
	<b>167</b>	<b>2 074</b>	<b>100</b>	<b>664 953</b>	<b>100</b>	<b>111,5</b>	<b>100</b>

✓ Taux de rendement moyen stable résultant des expertises : 5,5% au 30/06/08

## ▶ 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
- ✓ Jusqu'au 31 décembre 2006, nous valorisons à 100% les projets dont le foncier était maîtrisé et à 0% les autres
- ✓ Nous avons voulu affiner notre approche de valorisation en tenant compte de l'état d'avancement des projets

