



Résultats annuels 2009

Mardi 16 février 2010



Panorama de l'année 2009

En 2009, Mercialys a mis en œuvre une opération de croissance majeure et réalisé les objectifs qu'elle s'était fixés

❖ Réalisation de l'opération de croissance la plus significative depuis l'IPO

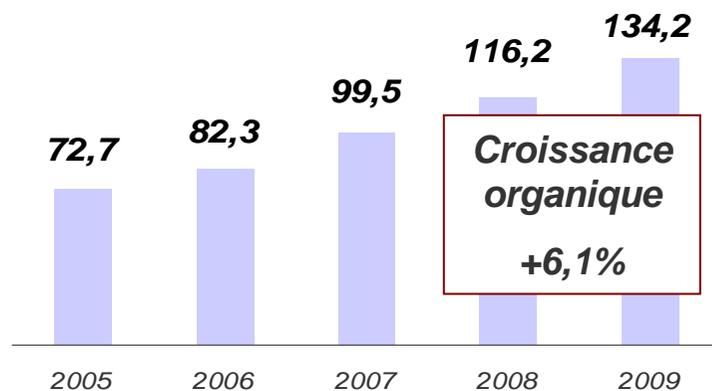
◆ **334 Meuros d'actifs acquis**

◆ **Croissance de la valeur du portefeuille de près de +20%**

◆ **Amélioration de la liquidité du titre ⇒ Entrée au **SBF 120****

❖ Les objectifs 2009 de Mercialys sont atteints

Des **revenus locatifs** en hausse de **+15,5%**

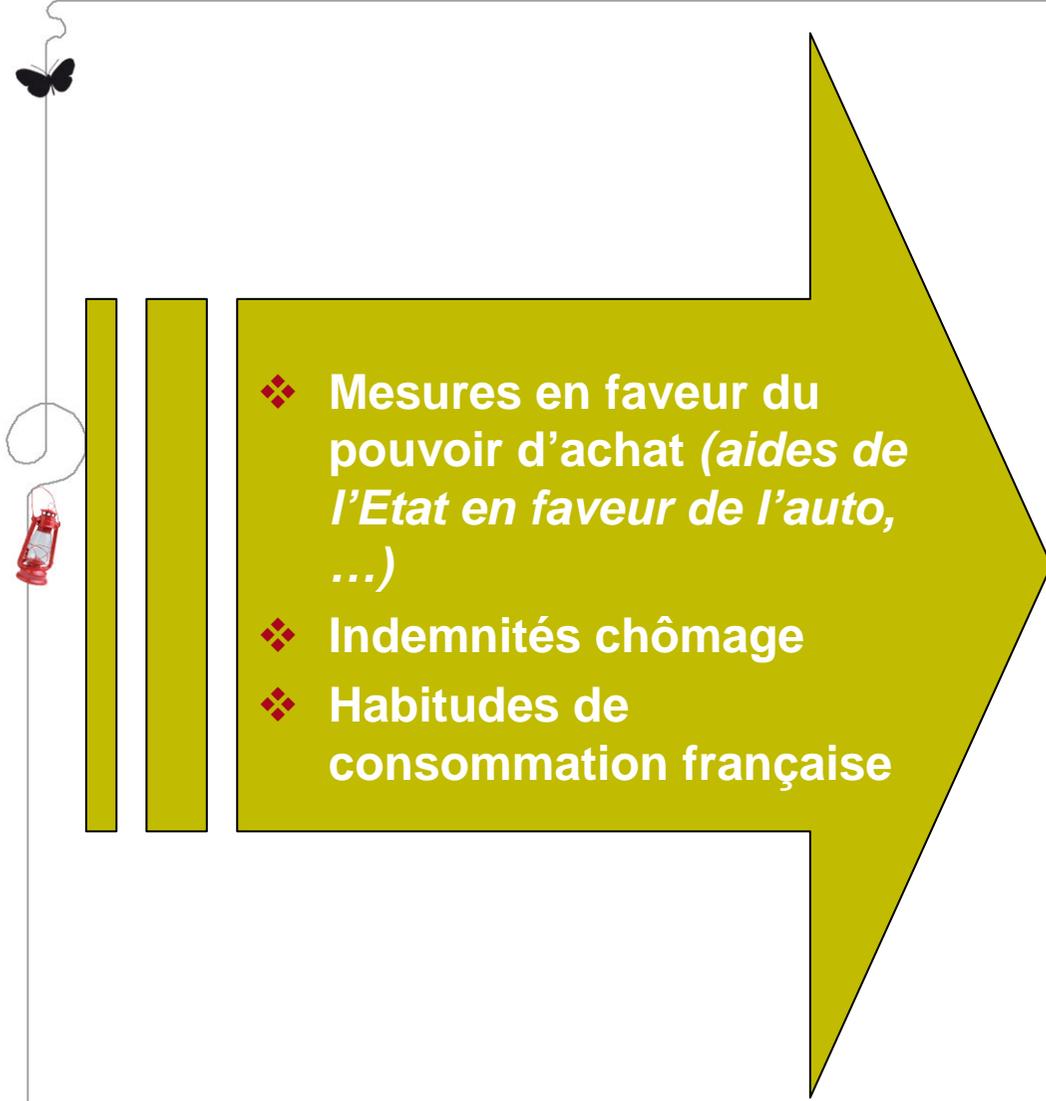


Des **cashflows d'exploitation courants** en forte hausse également

⇒ **+ 17,3%** sous l'effet combiné de la hausse des loyers et d'un focus sur les coûts de structure.

Nous avons été **particulièrement attentifs à l'évolution des coûts sur 2009**

Une conjoncture erratique mais dont les effets sont amortis par le modèle économique et social français

- 
- ❖ Mesures en faveur du pouvoir d'achat (*aides de l'Etat en faveur de l'auto, ...*)
 - ❖ Indemnités chômage
 - ❖ Habitudes de consommation française

❖ La consommation des ménages résiste :

Biens manufacturés*	+1,0%
<i>dont Equipmt de la maison</i>	+2,8%
<i>dont Textile et cuir</i>	-1,7%
<i>dont Autres pdts manufacturés</i>	-0,9%

- ❖ L'activité des commerçants dans les centres commerciaux fléchit dans des **proportions mesurées : -2,7%****
- ❖ Le modèle de centres commerciaux rattachés à une locomotive alimentaire **résiste** et ce d'autant mieux **sur les sites bénéficiant de plusieurs locomotives**

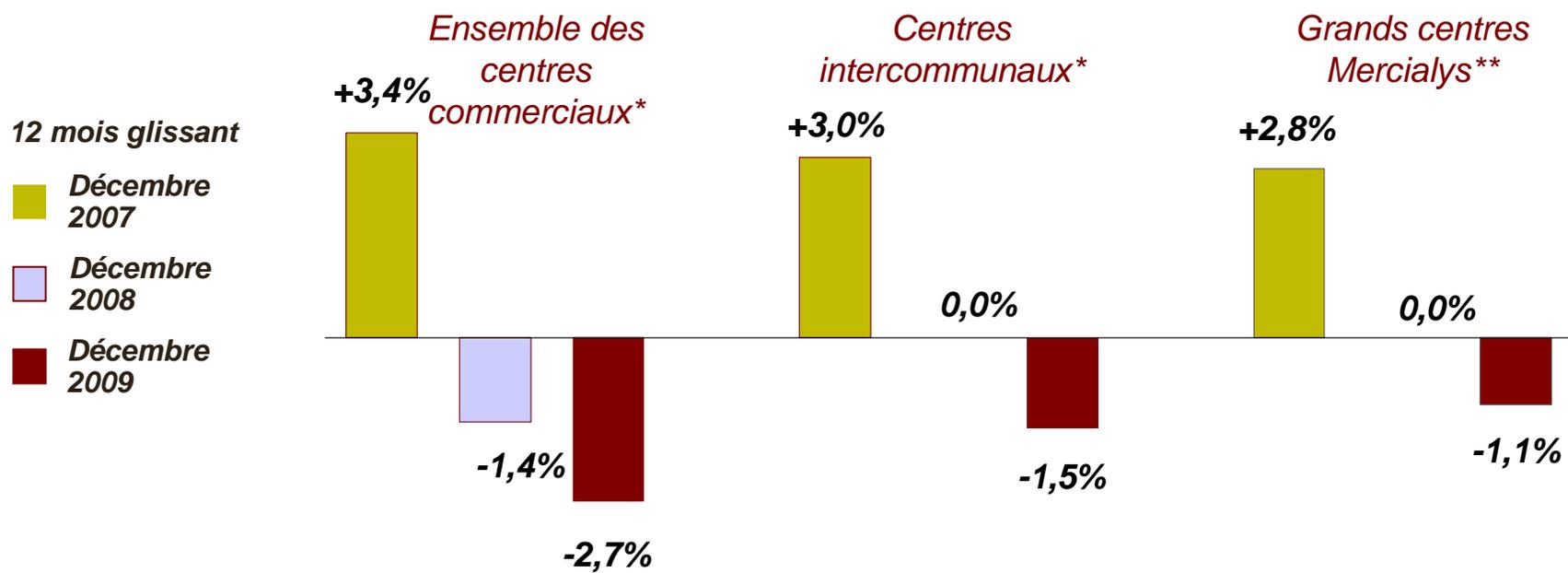
(*) Source INSEE : Evolution 12 mois glissants en volume à fin décembre 2009 (hors auto)

(**) Source CNCC : évolution des chiffres d'affaires 12 mois glissants à fin décembre 2009 – Périmètre comparable

Dans ce contexte, les centres commerciaux de Mercialys tirent leur épingle du jeu

❖ Les centres intercommunaux résistent toujours mieux que la moyenne

❖ Les grands centres Mercialys bénéficient de la variété des enseignes présentes et des impacts positifs des rénovations Alcudia / Esprit Voisin



◆ La locomotive alimentaire, même si elle affiche un recul de ses chiffres d'affaires, continue de jouer son rôle et d'assurer un trafic aux commerces des centres intercommunaux.

(*) Source CNCC : évolution des chiffres d'affaires sur 12 mois glissants à Périmètre comparable

(**) Grands centres Mercialys à Périmètre comparable

L'Esprit Voisin, un concept plébiscité par nos clients ...

Les attentes des consommateurs
Etude CCA (avril 08)



Des clients séduits

Enquête Culture Clients (février 2009) sur les 14 sites rénovés et étendus à l'Esprit Voisin

ACCUEIL

Plus de **lien social et de convivialité**

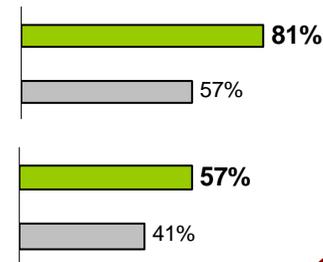
Etre considéré comme quelqu'un d'unique



Des clients qui se sentent accueillis :

« Dès l'arrivée sur le centre, j'ai l'impression d'entrer chez quelqu'un et d'être accueilli. »

« Ici, je me sens considéré comme un client que l'on soigne. »



Des tendances accentuées par la crise actuelle

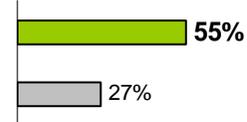
PLAISIR

Des clients à la recherche du **temps perdu**



L'Esprit Voisin réhabilite le moment des courses :

« Quand je fais mes courses dans ce centre commercial, c'est pratique et c'est un moment plutôt agréable. »



CONFIANCE

Se sentir **en confiance**

Des centres commerciaux à **taille humaine, où l'on se sent bien**

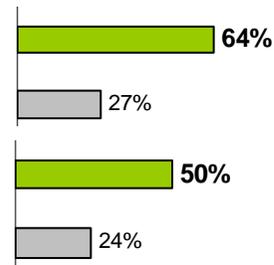


Des clients rassurés :

« Avec ce décor, je me sens en confiance. »

Des clients incités à passer plus de temps dans leur centre :

« Dans ce décor, je me sens bien, j'ai envie d'en profiter. »



OFFRE

Un besoin de **nouveauté**

Plus de **choix**



Alcudia augmente la satisfaction clientèle en élargissant l'offre commerciale :

86% des clients répondent : « J'apprécie d'avoir plus de choix »

■ Centres rénovés et étendus ■ centres témoins

...mais aussi par les enseignes et nos pairs

- ❖ le concept de l'Esprit Voisin a été primé par Le Procos*
- ⇒ *La rénovation/extension de Besançon Châteaufarine au concept Esprit Voisin a reçu le prix 2010 du Procos de la meilleure extension*
- ⇒ *Les enseignes saluent par là même la qualité et la pertinence du travail réalisé*
- ❖ L'Esprit Voisin, lauréat des *Janus du Commerce 2009*
- ⇒ *Label décerné par l'Institut Français du Design, dont le jury était présidé par Eric Ranjard, Président du CNCC***
- ⇒ *Récompense les concepts qui cherchent à « humaniser l'acte de commerce » et à améliorer le quotidien du consommateur.*
- ❖ Les sites traités dans le cadre du programme Alcudia / Esprit Voisin à partir de 2008 viennent **renforcer la performance du portefeuille** de Mercialys

Des atouts renforcés par des actions ciblées visant à développer la fréquentation

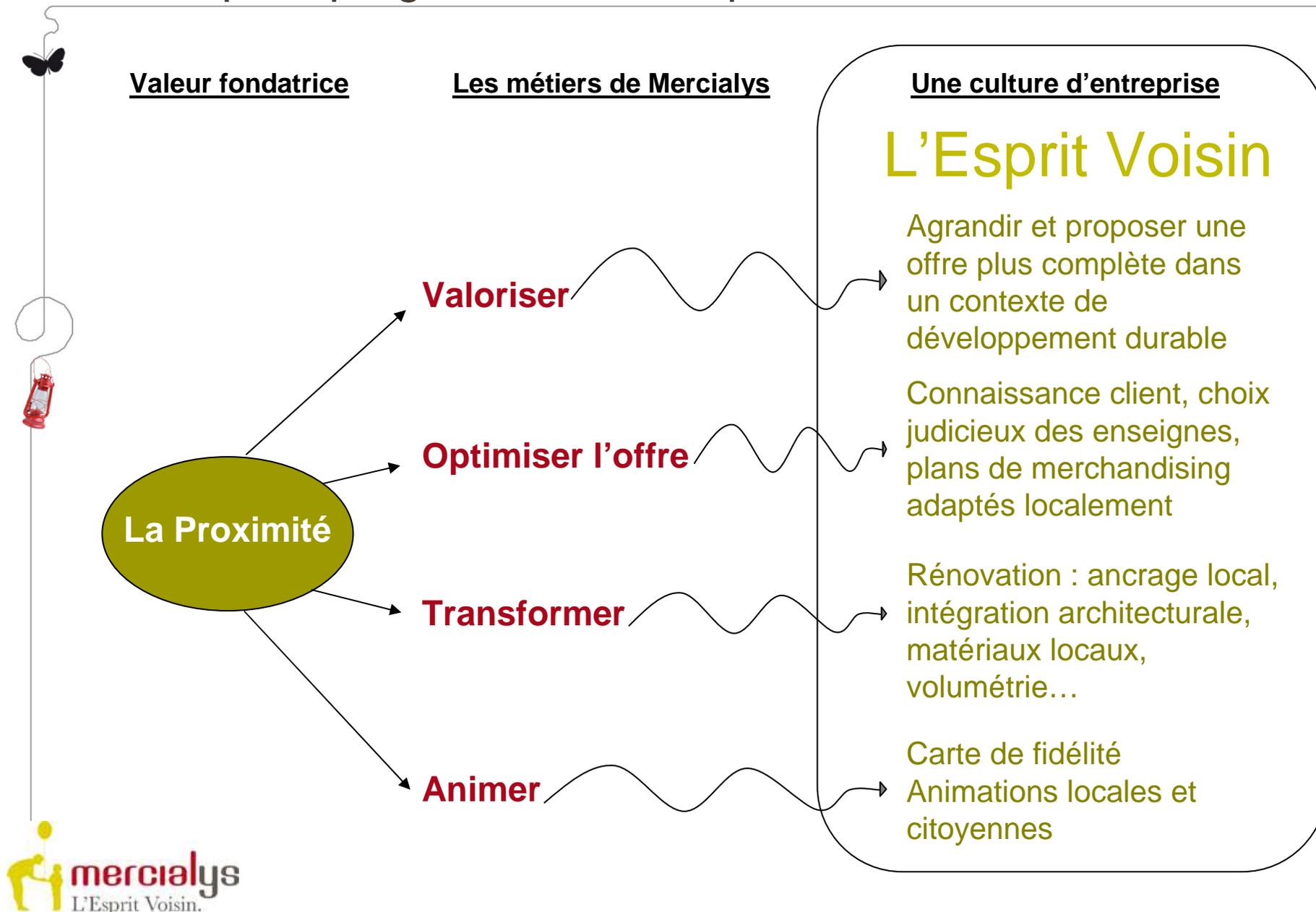
❖ La fidélisation un programme ambitieux / une échelle nationale

Mercialys innove en proposant le programme de Fidélité S'Miles (*développé pour la SNCF, les Galeries Lafayette, Casino, Shell, BHV, Monoprix, ...*) dans ses centres

- ⇒ La même carte de fidélité que les magasins alimentaires Casino
- ⇒ Un programme de plus de 16 millions de porteurs
- ⇒ Cumulable avec les programmes de fidélité des enseignes



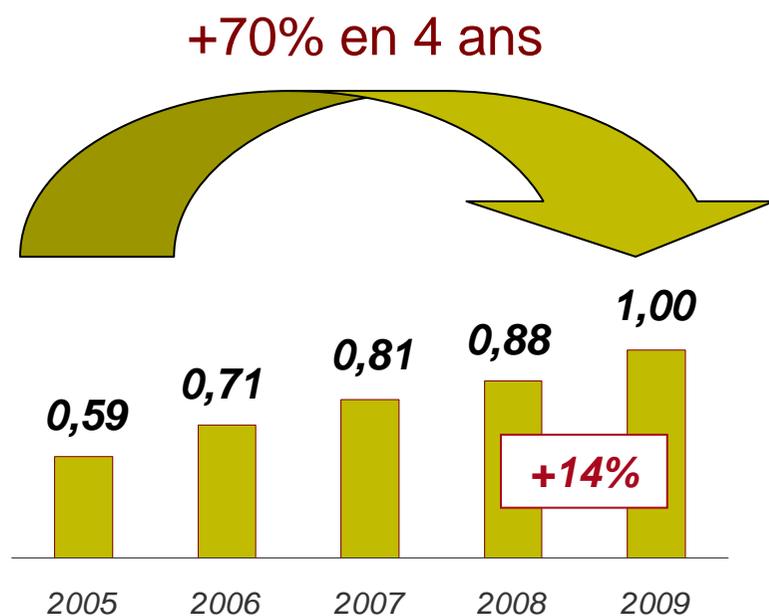
L'Esprit Voisin, plus qu'un concept, une véritable culture client qui imprègne toute l'entreprise



Un business model qui soutient la performance

- ❖ Un dividende proposé* pour 2009 en croissance de +14% par rapport au dividende de l'exercice 2008
- ❖ Un rendement de 4% sur la base du cours actuel

● *Dividende par action (Euro)*



Croissance du Résultat opérationnel courant consolidé sur la même période : +71%

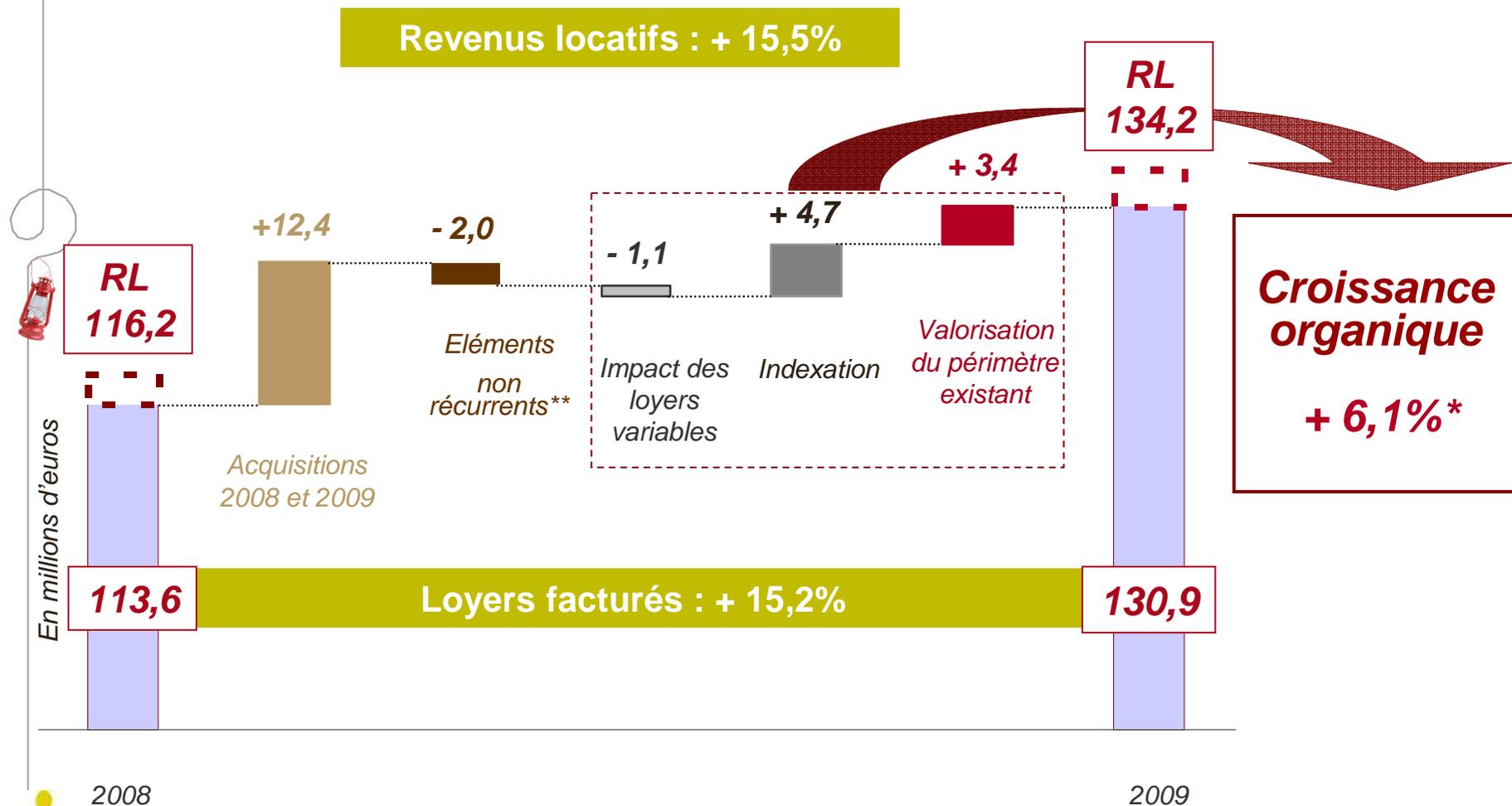
Ce dividende ayant fait l'objet du paiement d'un acompte de 0,44 euro par action en octobre 2009, le solde de 0,56 euro par action sera versé le 14 mai 2010.



Activité et résultats

Croissance des revenus locatifs : objectif atteint

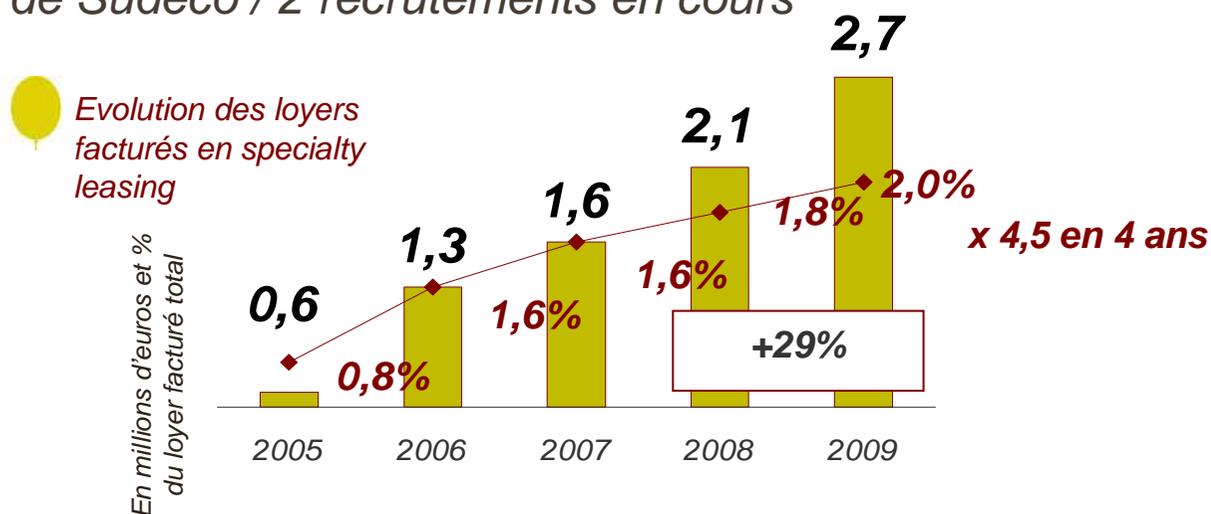
- ❖ Objectif de 15% de croissance des revenus locatifs dépassé
- ❖ Maintien d'une croissance organique des loyers forte à + 6,1%



(*) Croissance des loyers facturés entre 2008 et 2009 à périmètre constant y compris effet de l'indexation
 (**) -0,7 Meuros dû à la vacance stratégique liée au programme Alcudia/Esprit Voisin et -1,3 Meuros lié à des mesures exceptionnelles de soutien à quelques centres

Une activité soutenue pour renforcer l'offre de nos centres ...

- ❖ Un nombre de baux signés record : 306 baux signés contre 232 en 2008
Renouvellements, recommercialisations et commercialisations de nouveaux espaces
 - ◆ 114 baux ont été recommercialisés (vs 70 en 2008), et
 - ◆ 106 baux ont été renouvelés (vs 107 en 2008)
 - ◆ 86 baux ont été signés au titre des extensions en développement (vs 55 en 2008)
- ❖ Une forte croissance du specialty leasing
 - ◆ Renforcement des équipes : 2 personnes dédiées à fin 2009 en support des équipes de Sudéco / 2 recrutements en cours



...et leur attractivité

Mise en place de la fidélisation : une nouvelles preuve de l'Esprit Voisin

Un positionnement fort

« L'Esprit Voisin » répond aux attentes des consommateurs : services pratiques, facilité, reconnaissance individuelle, attachement au lieu d'achat...

Une mission

Optimiser le flux dans nos centres commerciaux en renouvelant les propositions d'animation

Programme de fidélisation

Cohérence accrue
au niveau du
centre :
Hypermarché
+ Galerie



Opportunité
Club Avantages
: bénéficier
d'une
expertise



Une carte de fidélité adaptée

L'Esprit Voisin,
c'est aussi
récompenser la fidélité des clients

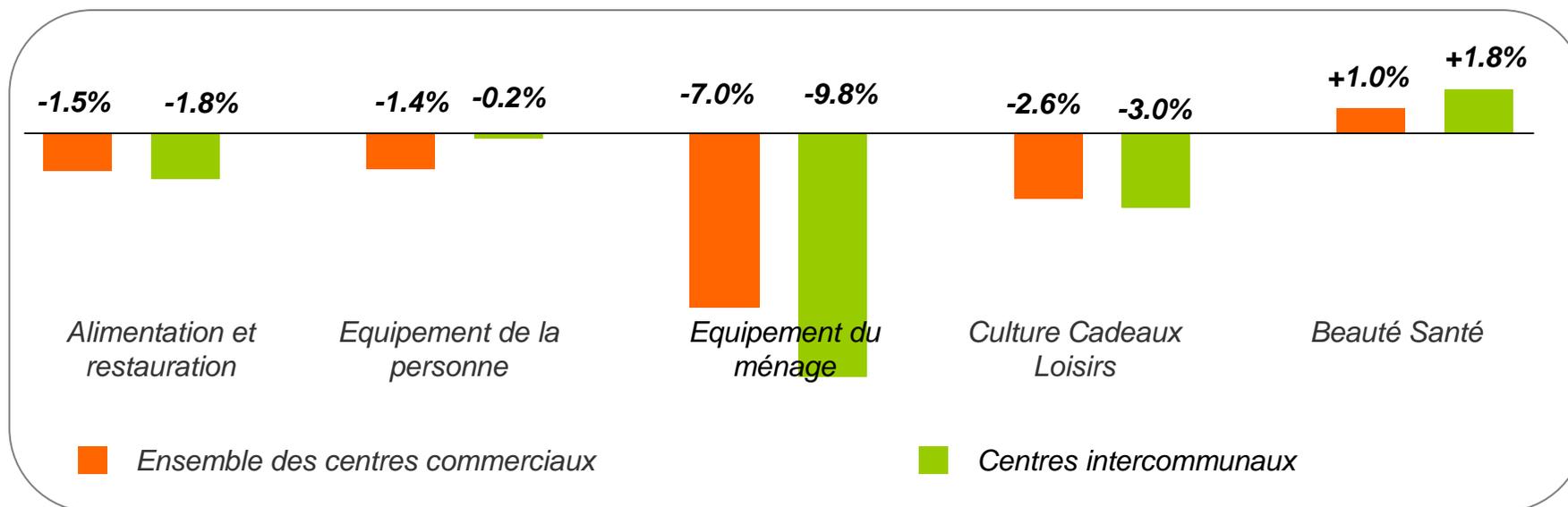
Un outil d'animation ambitieux

Booster le trafic
grâce à un programme
innovant et différenciant

Des centres qui bénéficient d'un mix favorable dans l'environnement actuel



❖ Des secteurs d'activités* qui résistent mieux :



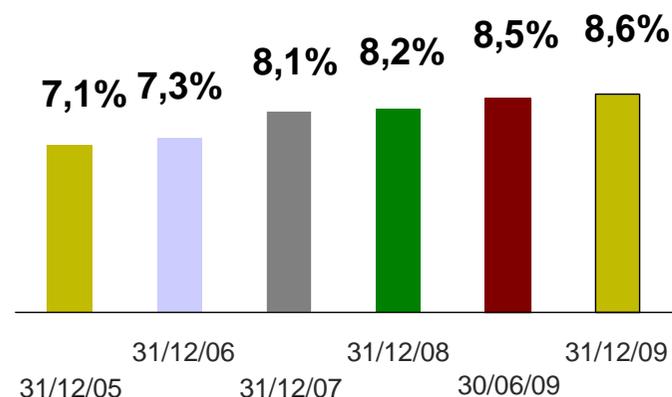
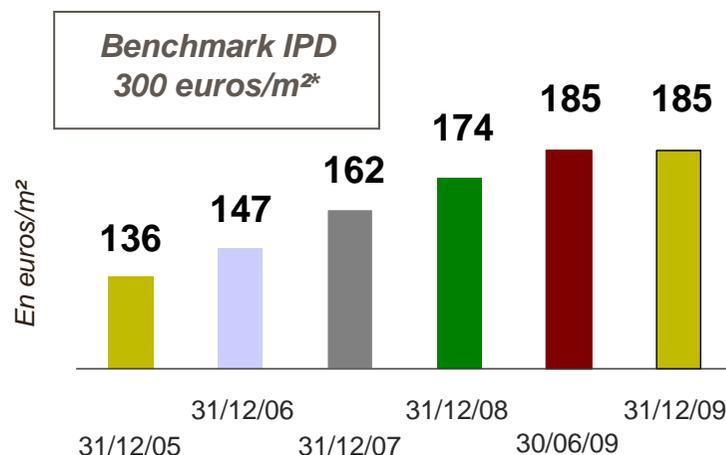
- ◆ Les secteurs « Equipement de la personne » et « Beauté Santé » sont particulièrement présents chez Mercialys.
- ◆ A l'inverse, le secteur « Equipement du ménage » est sous représenté dans notre parc

La structure de l'offre Mercialys assure une meilleure résistance globale des CA en 2009.

Nos indicateurs de gestion démontrent une forte résistance du portefeuille

❖ Une valeur locative brute moyenne de **185 euros/m²**

❖ Un coût d'occupation bas à **8,6%****



- ❖ Le taux de recouvrement du quittancement annuel 2009 s'établit à un niveau élevé de **98,3%** contre 99,1% pour l'année 2008
- ❖ Le taux de vacance courante reste faible à **2,3%** (contre 2,0% au 31/12/08)
- ❖ Le nombre de défaillances est très limité : **10 liquidations** ont été constatées du 1er janvier au 31 décembre 2009 (sur 2 628 baux à fin décembre 2009) et 10 lots vacants du fait de liquidations ont été recommercialisés

Améliorer la productivité en préservant des marges de manœuvre pour accompagner nos centres



- ❖ Mercialys a entrepris en 2009 un plan de contrôle des dépenses
 - ⇒ Des charges de structures nettes* stables à 11,0 millions d'euros alors que la valeur du portefeuille augmente de près de 20%
 - ⇒ Des charges non récupérées sur immeuble qui augmentent de 20% en raison de la croissance externe et des restructurations Alcudia / Esprit Voisin (vacance stratégique ponctuelle)



- ❖ Les marges de manœuvre ainsi créées ont été utilisées partiellement pour financer des opérations ciblées sur quelques sites
 - ◆ *Lancement et support de la Fidélisation*
 - ◆ *Abondement de certains budgets de communication*
 - ◆ *Accompagnement de certains locataires clés sur leurs sites dans leurs projets de conquête ou de relance*
 - ⇒ **Objectif : renforcer nos sites en travaillant sur la pérennisation des flux**
 - ⇒ **Environ 2 millions d'euros ont été alloués à ces actions**

Une nette amélioration de la performance opérationnelle

- ❖ Les cashflows d'exploitation courants augmentent ainsi plus fortement que les revenus locatifs +17,3%

Cash flows d'exploitation courants*

113,8

97,0

+17,3%

2008

2009

Cash flows**

115,2

99,7

+15,5%

2008

2009

Résultats net, part du Groupe

80,9

93,0

+15,0%

2008

2009

Forte baisse des produits financiers entre 2008 et 2009 (de 1,4 Meuros à 0,2 Meuros) du fait de la baisse de la trésorerie moyenne et des taux

En millions d'euros

Une année de croissance externe majeure

❖ L'opération de croissance externe la plus significative que Mercialys ait réalisé depuis l'IPO a eu lieu cette année

◆ *Apports par Casino de 25 actifs pour un montant de 334 Meuros** ⇒ croissance de la valeur du portefeuille de près de +20%

1

Actifs neufs en exploitation

**3 actifs
47 Meuros***

2

Actifs en développement avancé

**7 actifs
113 Meuros***

3

Lot réduction de m² Hypers (réserve et vente)

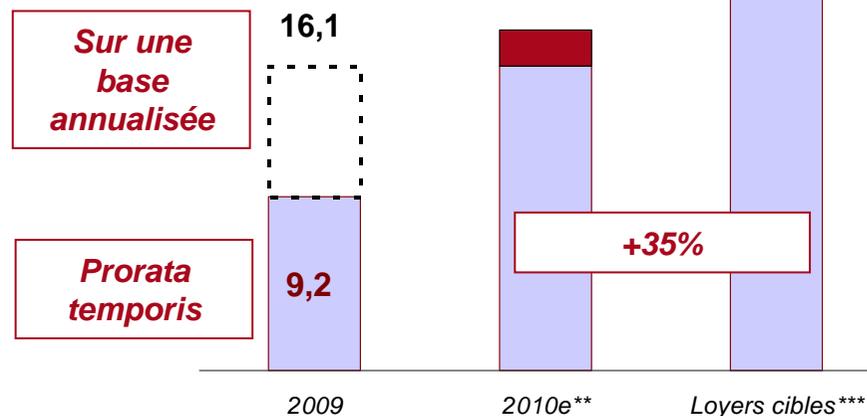
**10 actifs
50 Meuros***

4

Actifs à rappeler avant restructuration complexe Alcudia

**5 actifs
124 Meuros***

Loyers (Meuros hors indexation) **24,3**



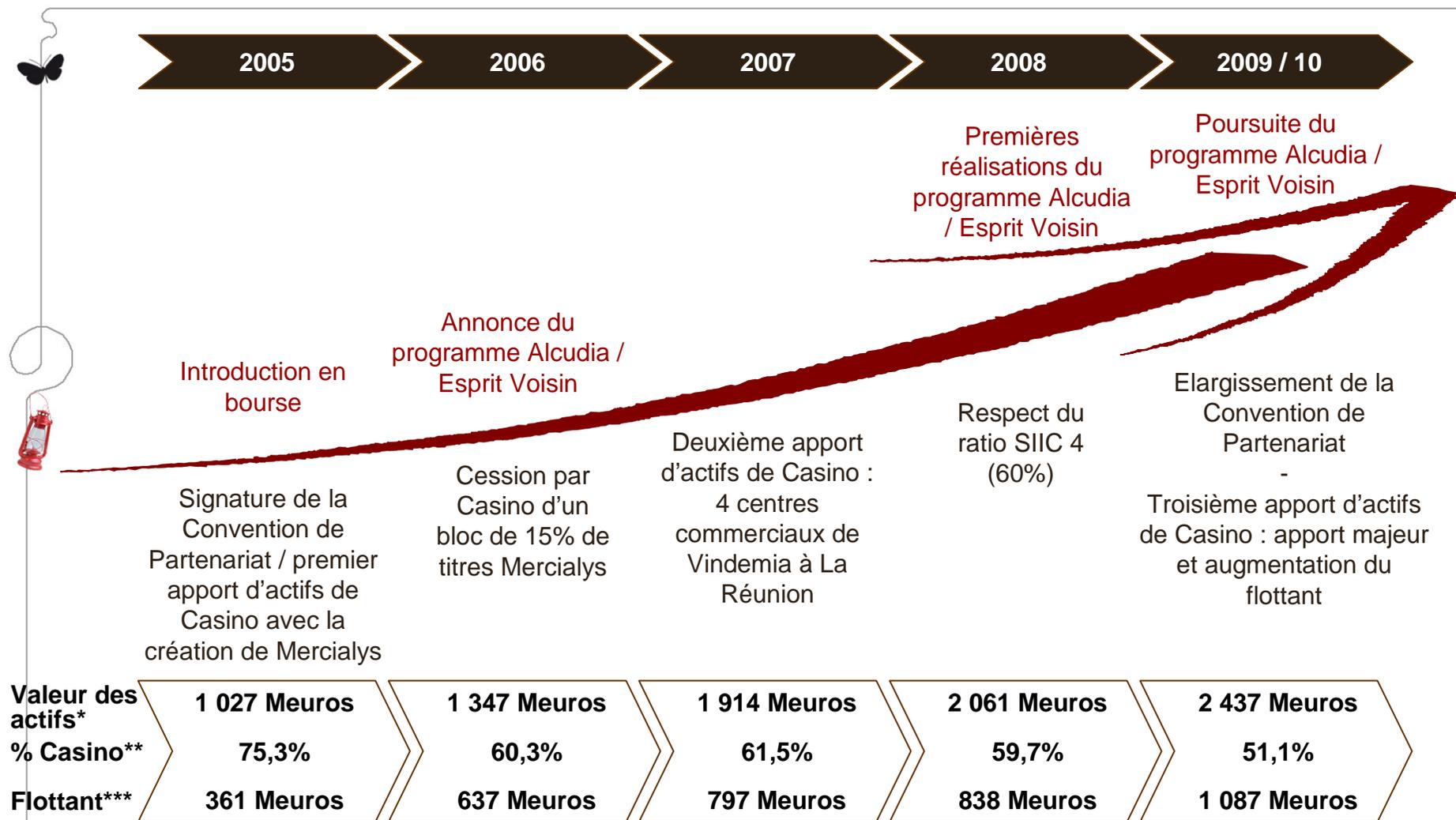
■ Loyers des bloc 1, 3 et 4 ■ Loyer prévisionnel des extensions ouvertes en 2010

(*) Valeur d'apport

(**) Y compris quote part de loyers sur extensions livrées en 2010 (bloc 2)

(***) Loyers cibles = Chiffres potentiels totaux après mise en exploitation des projets d'extension de galeries marchandes apportés sur une base année pleine- Hors indexation

Une opération cohérente avec la stratégie mise en œuvre depuis l'IPO



(*) Valeur d'expertise du portefeuille d'actifs droits inclus au 31/12

(**) Pourcentage de détention de Casino au 31/12

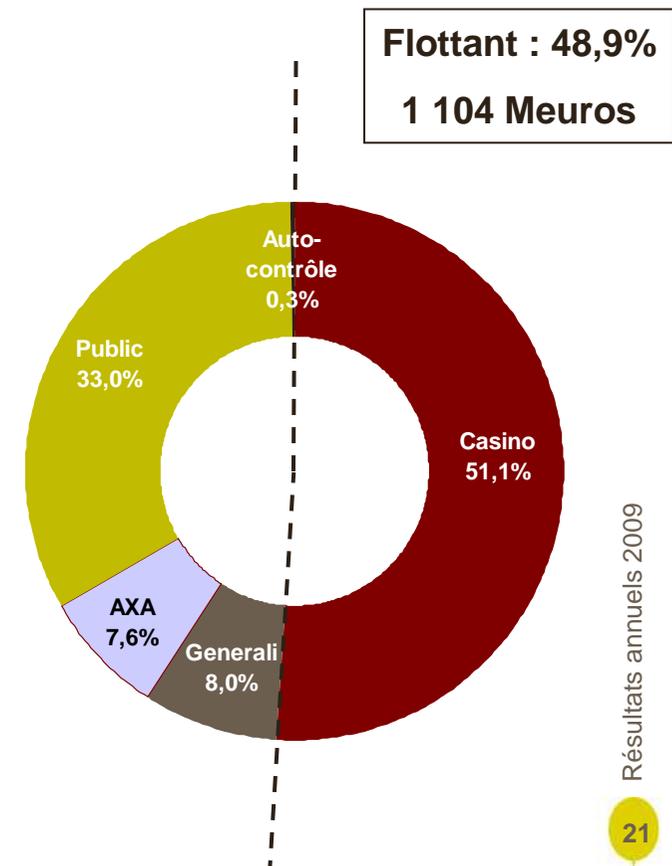
(***) Flottant calculé hors participation de Casino, sur la base du cours moyen de l'année

Le profil financier de Mercialys renforcé

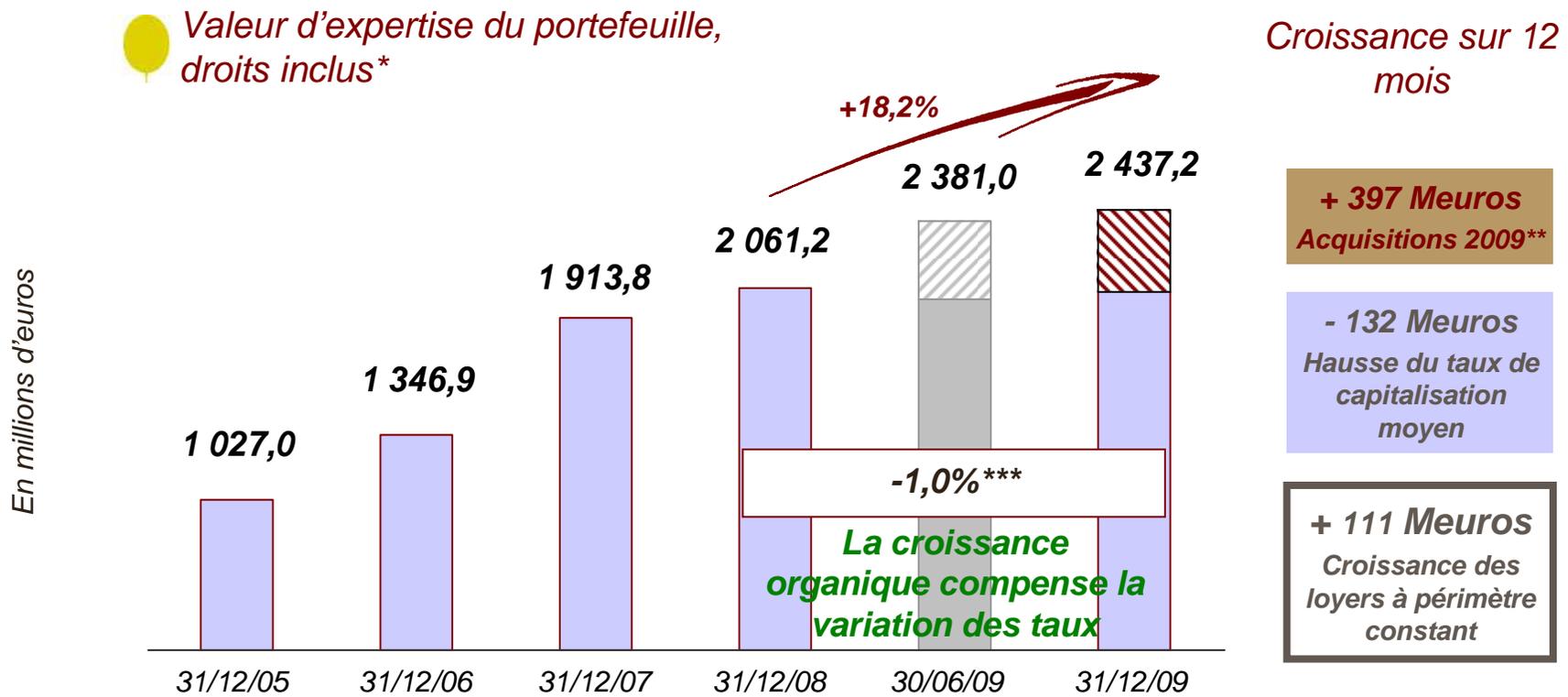
- ❖ Casino a reçu en contrepartie de ses apports 14,2 millions d'actions Mercialys sur la base d'une valeur d'échange égale à 23,50 euros / action
- ❖ Casino a redistribué 14 millions d'actions à ses actionnaires sous forme de dividende en nature
 - ⇒ *Dilution de Casino : le Groupe Casino détient aujourd'hui **51,1%** du capital*
 - ⇒ **Augmentation** en taille et en pourcentage du flottant de Mercialys
 - ⇒ *Augmentation de la liquidité : **entrée au SBF 120***

● *Actionnariat au 31/12/09*

*Capitalisation boursière :
2 258 Meuros*



Une valeur de portefeuille quasiment stable à périmètre constant



(*) Valorisation, basée sur les expertises d'Atis Real, de Catella et de Galtier

(**) Incluant notamment, pour une valeur d'expertise de 390 Meuros, les 25 actifs acquis auprès de Casino

(***) A périmètre constant

Un ANR par action également quasiment stable sur l'exercice



Facteurs de variation entre fin 2008 et fin 2009 en valeur

+ 434 Meuros

Cashflows 2009 : +115 Meuros

Entrée de périmètre : + 397 Meuros

Effet de la hausse des loyers à périm. constant : +111 Meuros

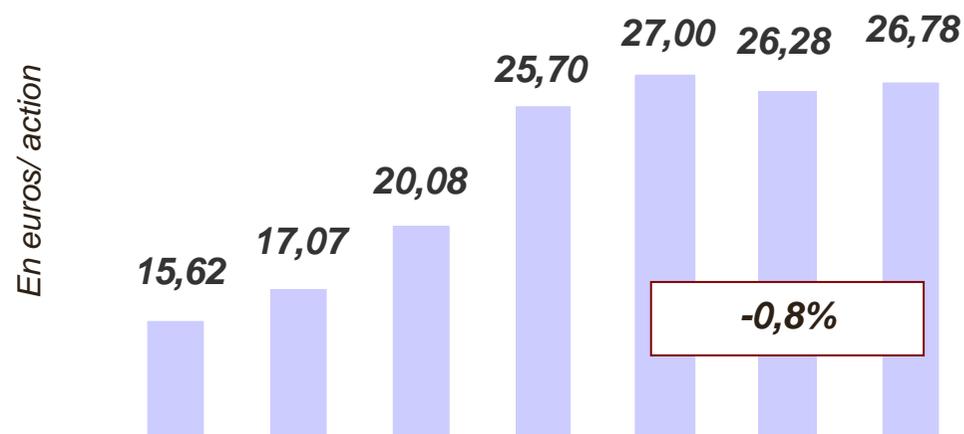
Divers : -37 Meuros

Paiement du dividende** : - 20 Meuros

Impact des taux de capitalisation :
- 132 Meuros



Actif net réévalué* par action



	IPO Oct. 2005	31/12/05	31/12/06	31/12/07	31/12/08	30/06/09	31/12/09
Nbre d'actions en circulation (en millions)	60,2	72,9	72,9	75,1	75,1	90,5	92,0
ANR de liquidation	14,72	16,23	19,00	24,21	25,40	24,98	25,32

(*) Actif net réévalué de remplacement (droits inclus)

(**) 32,5% du solde du dividende 2008 (0,48 euro par action) + 19,8% de l'acompte sur dividende 2009 payés en cash



Développements et acquisitions

Alcudia / Esprit Voisin : un premier bilan très positif pour les ouvertures 2008-2009

Les centres agrandis

Arles
Besançon
Lanester
Le Puy
Valence Sud

La surface développée

Galerie marchande
+ 19 000 m²

Les résultats commerciaux

Progression du chiffre d'affaires
des galeries marchandes depuis
l'ouverture (*) :
+ 300 pb par rapport au CNCC



Projets Alcudia / Esprit Voisin : 7 ouvertures attendues en 2010

Commentaire général

Dans un contexte économique difficile, les projets actuellement en travaux respectent leurs objectifs initiaux :

- **dates d'ouverture** des projets maintenues
- **rendements locatifs** en ligne avec les prévisions
- **commercialisation** des projets en phase finale

Les centres en travaux

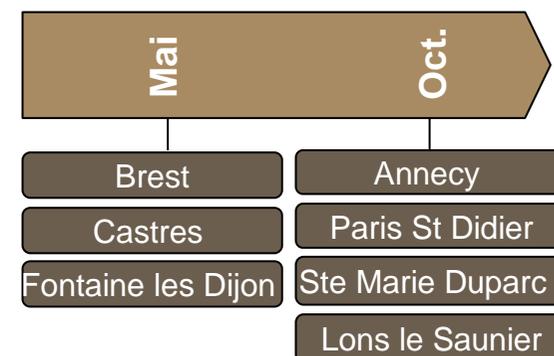
Annecy
Brest
Castres
Fontaine les Dijon
Paris Saint-Didier
Ste Marie Duparc
Lons le Saunier

La surface développée

Galerie marchande

+ 22 000 m²

Planning



Alcudia / Esprit Voisin : Les ouvertures 2010

Castres (*)
Extension de la galerie
marchande de 2 260 m²



Ouverture le 5
mai 2010



Ouverture le 20 mai
2010



Brest
Restructuration du Castorama : création
de 16 boutiques et une moyenne surface
(4 900m²)



Ouverture le 26
mai 2010

Fontaine les Dijon (*)
Extension de la galerie
marchande de 1 100 m²



Alcudia / Esprit Voisin : Les ouvertures 2010

Annecy (*)
Extension de la galerie
marchande de 4 800m²



Ouverture le 20
octobre 2010

Ouverture octobre
2010



Ste Marie Duparc (*)
Extension de la galerie
marchande de 8 600 m²

Ouverture
octobre 2010

Paris St Didier (16^{ème})
Restructuration de la galerie
marchande



Au-delà des actifs acquis cette année, la mise en œuvre se poursuit

- ❖ 16 CDAC obtenues en 2009 représentant 50 000 m² de surface de vente
- ❖ Lancement d'un nouveau programme de thématisation sur 16 centres commerciaux : 3 centres en 2010, 8 en 2011 et 5 en 2012
- ❖ Objectif de 8 livraisons d'extensions Alcudia / Esprit Voisin en 2011

Marseille la Valentine



Annemasse



Istres

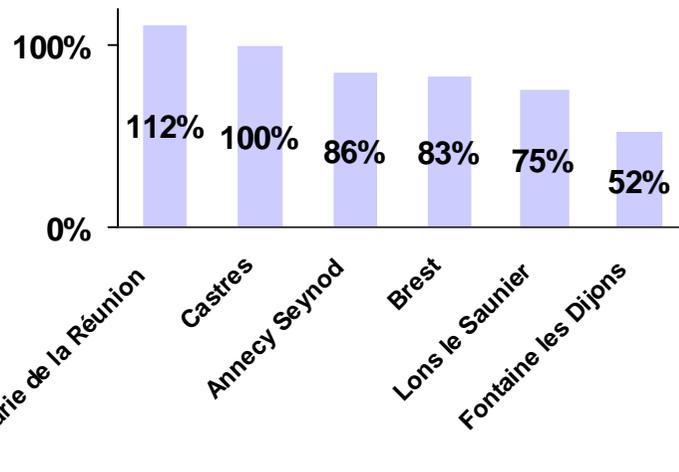


Auxerre

Des succès en matière de pré-commercialisation des extensions



❖ La commercialisation des extensions 2010 est bien avancée *(taux en valeur locative / valeur objectif)*



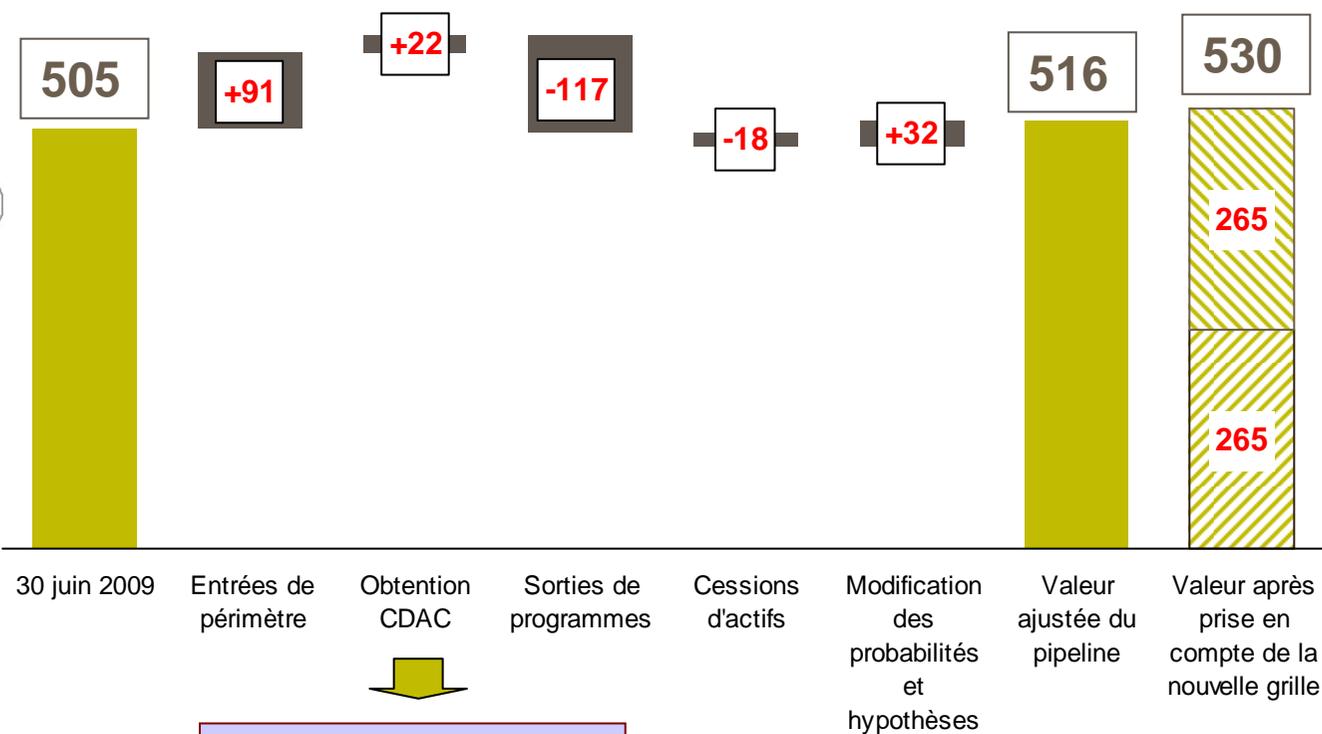
❖ Des nouvelles enseignes très dynamiques rejoignent nos centres Happy, RG 512, Kaporal 5, Undiz, Jack & Jones, Vero Moda

❖ Des enseignes qui font confiance aux centres Mercialys

- ◆ Arrivée de **la FNAC** à Annemasse
- ◆ **H&M** s'installe à Niort
- ◆ Le premier **H&M** de la région Franche-Comté s'implante à Besançon Chateaufarine
- ◆ **Swarovski** s'implante à Besançon
- ◆ Arrivée de **l'OM** (Olympique de Marseille) sur Marseille La Valentine

Le pipeline Casino continue de croître

 Pipeline de projets de développement Casino en Meuros



5 CDAC obtenues au second semestre 2009 représentant 11 000m² de surfaces de GM

Pipeline projets neuf
265 millions d'euros

+

Pipeline extensions Alcudia
265 millions d'euros

Développement du site de la Caserne de Bonne à Grenoble* : un territoire urbain en mutation

- ❖ Site ayant fait l'objet d'un concours de la ville de Grenoble en 2006 et dont le promoteur Apsys était lauréat
 - ◆ 17 300 m² GLA de commerces : 9 grandes et moyennes surfaces, 38 boutiques et 5 restaurants + 300 places de parking (payant)
 - ◆ 2 800 m² de bureaux
 - ◆ S'inscrivant dans un programme plus vaste de revalorisation de 8,5 hectares d'anciens terrains militaire incluant également 850 logements, une résidence hôtelière et un hôtel 4*, une résidence étudiante, un cinéma, une piscine, une école et deux parcs paysagers.
- ❖ Des enseignes prestigieuses : Monoprix, H&M, Nature et Découvertes, Au Vieux Campeur
- ❖ Ouverture prévue en septembre 2010
- ❖ Une commercialisation réalisée à 67,5%

MONOPRIX

H&M

 Au Vieux Campeur

 Nature & Découvertes
natureetdecouvertes.com

La Caserne de Bonne à Grenoble : zone commerciale

Bât A – 10.887 m² GLA de commerces en R-1, Rdc et R+1 (5MS, 21 boutiques, 4 restaurants, 2 kiosques) dont Monoprix 3150 m² GLA Bureaux 1.643 m² SU aux R+1 et R+2
Résidence étudiante 130 logements



Bât E – Commerces 500 m² GLA en Rdc (1 restaurant, 3 boutiques)



Bât B - Commerces 1.489 m² GLA en RDC+1 (2 MS, 1 boutique)
Bureaux 684 m² SU au R+2



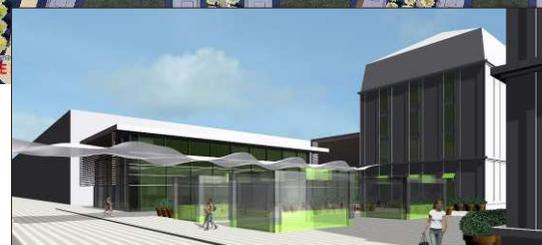
Bât Eiffage
Nature et Découvertes 467 m² GLA en RDC



Bât C - Commerces 982 m² GLA en RDC (7 boutiques)
30 logements sur 3 niveaux



Bât Le Connestable
825 m² GLA en RDC (6 boutiques)



Placette Carnot
3 Kiosques 70 m² GLA



Bât D - H&M 2.075 m² GLA en RDC+1
étages
Bureaux 444 m² SU au R+3

La Caserne de Bonne à Grenoble : données économiques

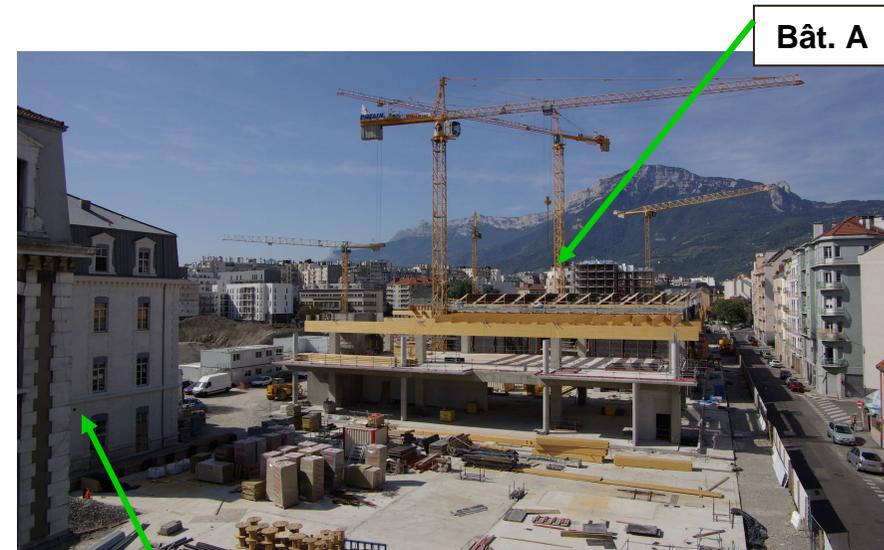
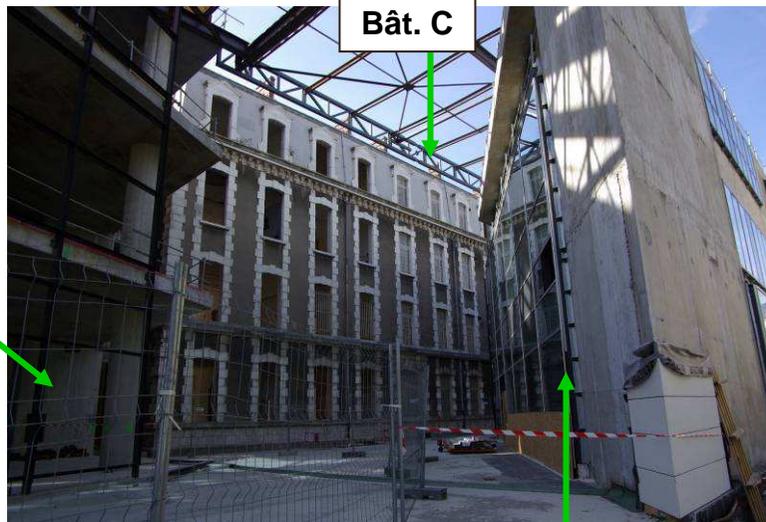


❖ Loyers prévisionnels :

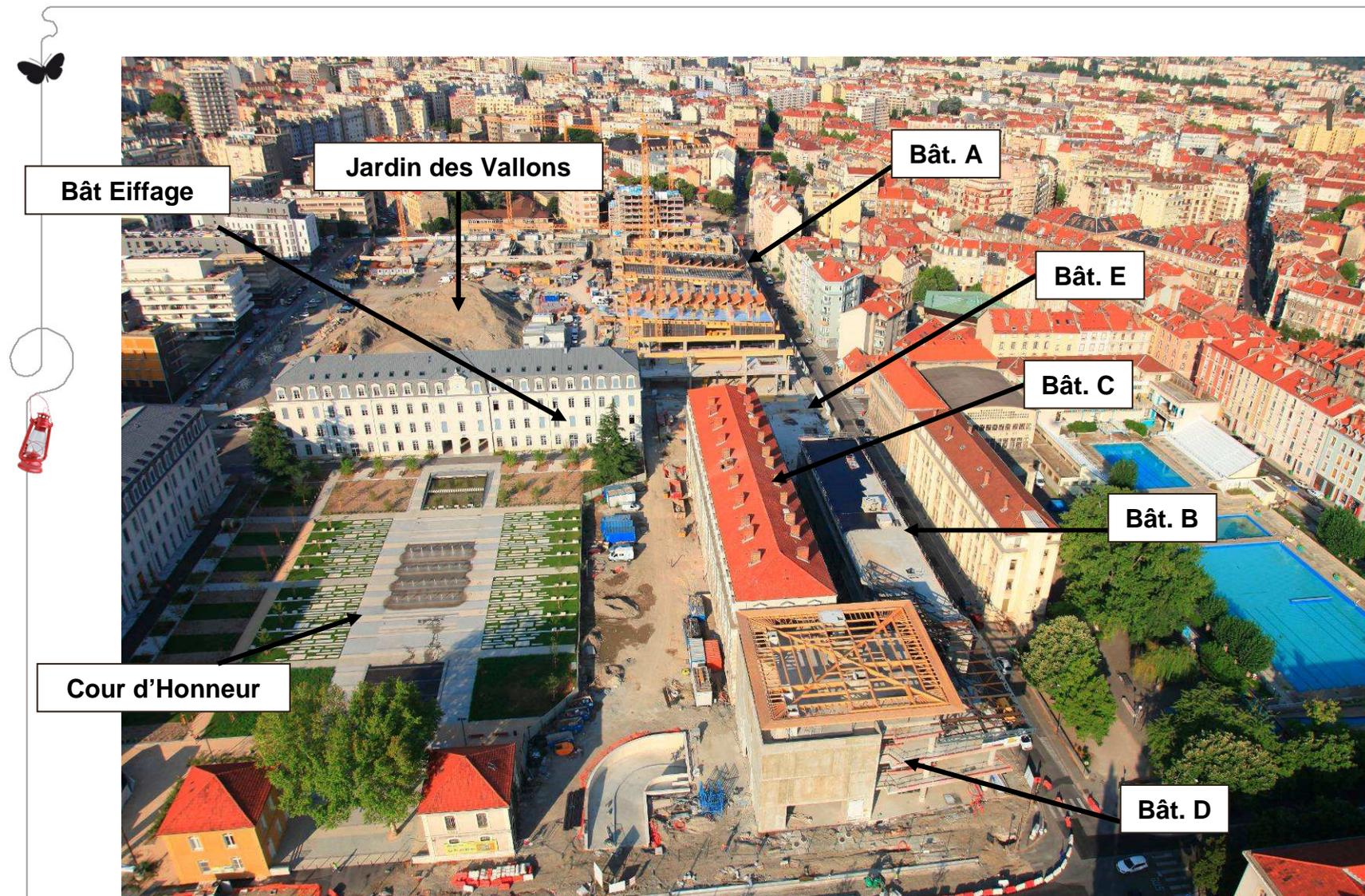
- ◆ *Commerces : 5,0 Meuros*
- ◆ *Bureaux : 0,5 Meuros*
- ◆ *Parkings : 0,4 Meuros*
- ◆ *Droits d'entrée prévisionnels : 0,8 Meuros*



❖ Prix d'acquisition (*prévisionnel*) : 92,2 Meuros



La Caserne de Bonne à Grenoble : photos du chantier



Acquisition d'un centre commercial sur un site Leclerc proche de Strasbourg



- ❖ Mise en place d'un partenariat avec les Coop d'Alsace
 - ◆ *Objectif : développer en commun une extension sur le site de Geispolsheim (périphérie de Strasbourg) appartenant aux Coop d'Alsace*
 - ◆ *Création d'une JV qui rachète la galerie marchande et développera l'extension et la rénovation de l'existant*
 - ◆ *20 millions d'investissements totaux d'ici avril 2011 pour un actif valorisé à terme **plus de 30 millions d'euros***

- ❖ Un partenariat prometteur pour Mercialys : l'expertise Alcludia / Esprit Voisin s'exporte
 - ◆ *Capacité à créer de la valeur de manière sécurisée et profitable sur des sites où Mercialys n'est pas implantée.*
 - ◆ *Vente de l'expertise d'Asset Management.*
 - ◆ *Extension possible du modèle sur les sites en copropriété et d'autres sites détenus par des tiers.*

Acquisition d'un centre commercial sur un site Leclerc proche de Strasbourg

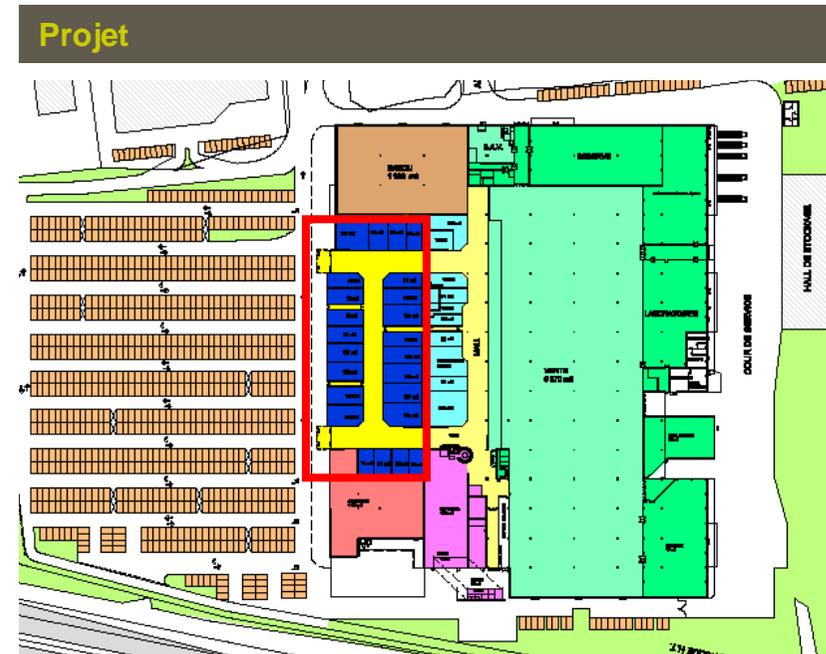
- ❖ Une opération à forte valeur ajoutée
 - ◆ Développement d'une activité de prestation de service
 - ◆ Un investissement présentant **un rendement de 12%** et une **marge de plus de 50%** avec des **risques maîtrisés** (CDAC et PC purgés)



Acquisition d'un centre commercial sur un site Leclerc proche de Strasbourg

- ❖ Galerie existante :
 - ◆ 4 200 m² GLA
 - ◆ 18 boutiques et une MS intérieure de 2000 m²
- ❖ Un HM Leclerc de 10 000m² et de 80 Meuros de CA

- ❖ Après extension, une galerie de marchande de
 - ◆ 6 900 m² GLA (+2 700m²)
 - ◆ 39 boutiques et une MS extérieure de 2000 m²
 - ◆ De nouvelles enseignes sur le site : Camaïeu, Micromania, Promod, Tel & Com, Nocibé, La Mode est à Vous, Lissac, ...





Conclusion et perspectives

2010 : un environnement en demi-teinte



❖ Pas de signes d'amélioration immédiate de l'environnement

- ◆ *Des données macro-économiques peu favorables : Chômage / chômeurs en fin de droit*
- ◆ *Une crise qui « traîne » et des signes de reprise lente en Europe*
- ◆ *Une indexation globalement négative*

❖ Des effets retard et des effets cumul propres au secteur des centres commerciaux, qui vont continuer à peser sur l'activité

En 2010 nous voulons poursuivre la stratégie développée tout en maintenant notre vigilance

- ❖ Continuer la mise en œuvre de la stratégie qui nous a réussi en 2009 dans une conjoncture adverse
 - ◆ *Poursuivre les développements Alcudia / Esprit Voisin : 7 livraisons en 2010*
 - ◆ *Améliorer sans cesse l'offre de nos centres : développer l'Esprit Voisin, améliorer le merchandising au travers d'un Asset Management actif*
 - ◆ *Extraire la valeur du portefeuille*
- ❖ Rester vigilant sur la dynamique de nos centres et l'activité de nos locataires
 - ◆ *Maintenir un suivi très proche de la fréquentation de nos centres et de l'activité de nos locataires*
 - ◆ *Continuer à mettre en œuvre des actions ciblées comme le programme de fidélisation, les actions marketing ou les programmes de développement de nouveaux concepts de nos locataires et en renforçant si nécessaire les actions menées par les associations des commerçants*

Stratégie 2010 : renforcer notre stratégie de création de valeur



❖ Une stratégie d'investissement ciblée ...

- ◆ *Les programmes Alcludia / Le pipeline Casino : 7 options à lever en 2010 pour un montant d'investissement potentiel d'environ 113,2 Meuros*
- ◆ *Marché libre : des actifs à transformer*



...accompagnée d'une stratégie d'arbitrage

- ◆ *Fin de la période de lock up : céder devient possible*
- ◆ *Arbitrer les actifs à maturité : Priorité sur les petits actifs*
- ◆ *Aller jusqu'au bout de la démarche et ne pas hésiter à céder des actifs restructurés et jugés matures*



❖ Vendre notre expertise en matière d'Asset management des centres commerciaux

- ◆ *Partenariats extérieurs*

2010 : la croissance « embarquée » permet de commencer l'année avec de solides acquis et de l'ambition

- ❖ Au 1^{er} janvier 2010, 8,4 Meuros de « croissance embarquée », soit un impact de +6,3% sur les revenus locatifs incluant
 - ◆ *Les effets 2010 des actions de croissance organique menées en renouvellement et recommercialisations en 2009 et antérieurement (hors croissance organique créée en 2010)*
 - ◆ *L'effet année pleine des 334 Meuros d'actifs acquis le 19 mai 2009 (bloc 1, 3 et 4 hors extensions livrées en 2010)*
 - ◆ *Les revenus locatifs de la Caserne de Bonne à compter du 1^{er} octobre 2010*
 - ◆ *L'effet négatif de l'indexation sur notre portefeuille*
- ❖ Les impacts des opérations qui pourront être réalisées en 2010 sont difficiles à évaluer à ce stade de l'exercice 2010.
- ❖ L'objectif du Management de Mercialys reste de se rapprocher d'une croissance de 10% des revenus locatifs et des cashflows d'exploitation courants pour 2010



Annexes

Convention de partenariat : la nouvelle grille

❖ Grille des taux de capitalisation applicable aux options d'achat levées sur le premier semestre 2010 dans le cadre de la Convention de Partenariat 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	6,6%	7,2%	7,2%	7,6%	6,3%
Centres locaux de proximité 5 000 à 20 000 m ²	7,1%	7,6%	7,6%	8,1%	6,7%
Autres dont < à 5 000 m ²	7,6%	8,1%	8,1%	8,8%	7,2%

Compte de résultat détaillé

En millions d'euros

	31/12/07	31/12/08	31/12/09	Var. 09/08
Loyers facturés	97,7	113,6	130,9	+15,2%
Droits d'entrée	1,8	2,6	3,3	
Revenus locatifs	99,5	116,2	134,2	+15,5%
Impôt foncier non récupéré	-0,3	-0,1	-0,2	
Charges locatives non récupérées	-1,7	-2,5	-3,1	
Charges sur immeubles	-4,1	-4,5	-5,2	
Loyers nets	93,5	109,2	125,8	+15,2%
Revenus de gestion, d'administration et autre	2,3	2,5	3,1	
Amortissement et provisions	-15,7	-17,6	-21,6	
Charges de personnel	-5,6	-6,5	-7,7	
Charges externes	-4,8	-6,9	-6,5	
Charges d'exploitation	-23,8	-28,5	-32,7	+14,4%
Résultat Opérationnel Courant (ROC)	69,7	80,6	93,1	+15,5%
Résultat financier	3,2	0,9	-0,3	
Impôts sur les sociétés	-1,3	-0,6	0,2	
Résultat net, part du Groupe	71,5	80,9	93,0	+15,0%
BPA (en euros par action)*	0,98	1,08	1,09	

Bilan simplifié

Actif

En millions d'euros

	31/12/08	31/12/09
Immeubles de placement	1 231,3	1 573,1
Actifs Financiers	11,7	13,0
Autres actifs	0,9	1,0
Total de l'actif non courant	1 244,0	1 587,2
Trésorerie et c/c Casino	10,6	69,9
Clients et autres créances	13,3	19,9
Total de l'actif	1 267,9	1 677,0

Passif

Capitaux propres, part du Groupe	1 206,1	1 606,3
Intérêts minoritaires	0,6	0,6
Capitaux propres de l'ensemble consolidé	1 206,7	1 606,9
Dettes Financières	15,6	11,1
Dépôts et cautionnements	19,3	21,3
Dettes fournisseurs et autres dettes	26,2	37,6
Total du passif	1 267,9	1 677,0

- ❖ Une trésorerie nette de 67,9 millions d'euros au 31/12/09
- ❖ Un bilan permettant de mener à bien notre plan d'investissement

Le patrimoine est évalué à 2 437 millions d'euros

Un portefeuille en croissance de +18,2% sur 12 mois

Catégorie d'actifs immobilier	Nombre d'actifs 31/12/09	Valeur d'expertise DI au 31/12/09*		Surfaces locatives brutes au 31/12/09		Loyers nets expertises	
		mn euros	%	m ²	%	mn euros	%
Grands centres régionaux	1	126,4	5	32 700	4	6,7	4
Grands centres commerciaux	28	1 299,8	53	340 000	43	75,0	50
Centres locaux de proximité	70	675,7	28	257 200	33	45,5	30
GSA (Grandes surfaces alimentaires)	12	20,9	1	31 000	4	1,5	1
GSS (Grandes surfaces spécialisées)	8	45,0	2	28 400	4	3,0	2
Cafétérias indépendantes	22	52,0	2	32 500	4	3,6	2
Autres sites	27	85,0	3	35 200	4	6,3	5
	168	2 304,8	95	757 000	96	141,5	94
Actifs en développement (CLP)		132,4	5	31 300	4	8,4	6
	168	2 437,2	100	788 300	100	149,9	100

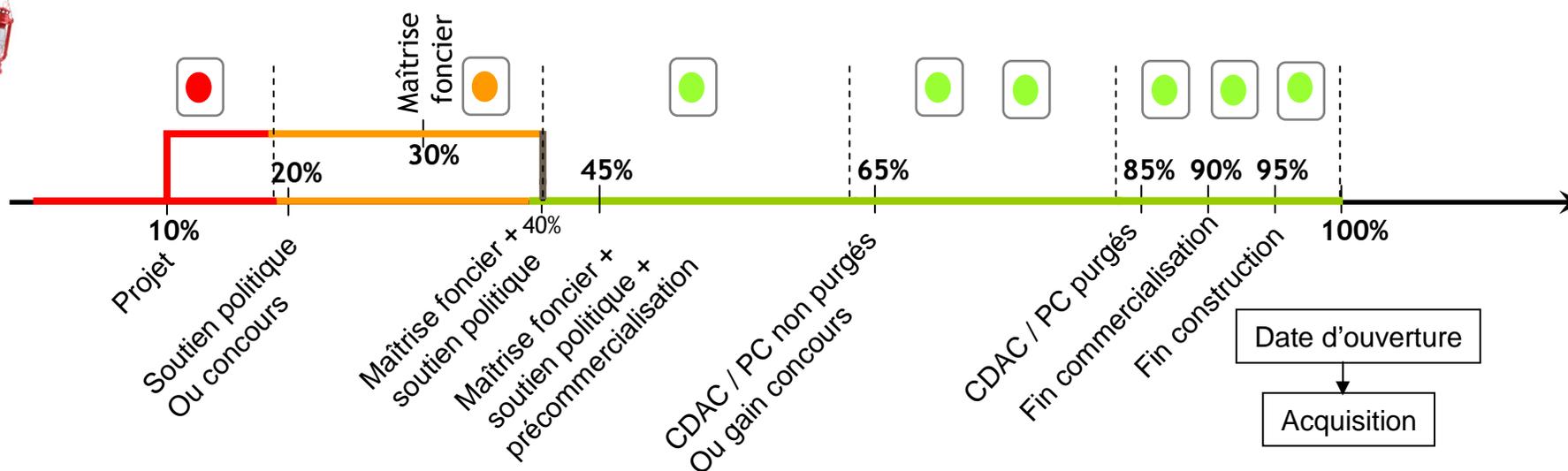
❖ Taux de rendement moyen : 6,1% au 31/12/09 vs 5,8% au 31/12/08

(*) Méthode de valorisation : Valorisation basée sur les expertises d'Atis Real, de Catella et de Galtier par les méthodes classiques de capitalisation des revenus et d'actualisation des flux de trésorerie issus des loyers

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