

MERCIALYS



RAPPORT INTÉGRÉ 2024

EXTRAIT DU DOCUMENT D'ENREGISTREMENT UNIVERSEL

AGENDA FINANCIER

28 avril 2025⁽¹⁾

Activité du 1^{er} trimestre 2025

29 avril 2025

Assemblée générale

2 mai 2025⁽²⁾

Détachement du dividende

6 mai 2025⁽²⁾

Paiement du dividende

24 juillet 2025⁽¹⁾

Résultats du 1^{er} semestre 2025

25 juillet 2025

Réunion d'informations financières

16 octobre 2025⁽¹⁾

Activité à fin septembre 2025

Avertissement

Ce Rapport intégré est inspiré du cadre de référence établi par l'*International Integrated Reporting Council* (IIRC). Il couvre l'ensemble des entités consolidées dans le périmètre de Mercialys et contient, de par sa nature, des éléments et informations prospectifs.

Certaines déclarations figurant dans ce document peuvent se baser sur des prévisions qui portent notamment sur des événements futurs, des tendances, projets ou objectifs. Ces prévisions comportent par nature des risques, identifiés ou non, et des incertitudes pouvant donner lieu à des écarts significatifs entre la stratégie et les résultats réels de Mercialys et ceux indiqués ou induits dans ces déclarations.

Prière de se référer au Document d'enregistrement universel de Mercialys pour l'exercice clos au 31 décembre 2024, qui figure sur le site Internet de la Société www.mercialys.fr, et plus particulièrement au chapitre 5 « Facteurs de risque », afin d'obtenir une description des principaux facteurs de risque et incertitudes susceptibles d'avoir une influence sur les activités de la Société.

Mercialys ne s'engage en aucune façon à publier une mise à jour ou une révision de ces prévisions, ni à communiquer de nouvelles informations en cas d'événements futurs ou toute autre circonstance qui pourraient remettre en question ces prévisions.

(1) Après Bourse.

(2) Sous réserve de l'approbation de l'Assemblée générale du 29 avril 2025.

ÉDITO DU PRÉSIDENT, ÉRIC LE GENTIL

2024 a été caractérisée par de graves événements climatiques, un contexte politique en France instable, des tensions géopolitiques persistantes mais aussi par une étape importante de la recomposition du paysage concurrentiel de la distribution alimentaire française. Forte de ses fondamentaux solides dans cet environnement en évolution permanente, Mercialis prouve une nouvelle fois sa capacité à maintenir une trajectoire de croissance de ses résultats et de rendement soutenu, remplissant ainsi pleinement sa mission de foncière immobilière cotée.

Chères parties prenantes,

À la croisée des chemins entre l'horizon à long terme de l'immobilier et les exigences de performance régulières de la cotation en Bourse, Mercialis a répondu à la confiance de ses actionnaires par des résultats opérationnels et financiers robustes, un bilan équilibré et un dividende de 1 euro par action, représentant un rendement de près de 10 % sur le cours de Bourse à fin 2024.

Ces performances sont le fruit d'un travail constant des équipes qui cultivent leur savoir-faire immobilier. Loin de l'image d'un secteur figé, les équipes veillent à s'adapter constamment aux besoins renouvelés des commerçants dont le dynamisme est nourri par l'évolution des surfaces, des équipements, des animations et de la connaissance clients. À ces équipes, j'exprime ma reconnaissance et celle du Conseil d'administration.

Ainsi que je l'évoquais auprès de vous l'année dernière, 2024 a été une année charnière pour Mercialis au travers de la recomposition du secteur de la distribution alimentaire en France. Votre Société a la caractéristique de détenir des hypermarchés, qui constituent

un socle de revenus indexés et une exposition à un besoin essentiel des français. L'exposition locative de Mercialis à ce segment a été largement diversifiée et consolidée. Votre foncière est désormais un partenaire d'opérateurs puissants tels qu'Auchan, Intermarché et Carrefour qui contribueront à dynamiser encore la fréquentation de ses centres commerciaux attendants.

Le bilan, encore renforcé par le succès de la politique d'arbitrages menée en 2024, sera mis à partir de 2025 au service d'investissements ciblés, source de croissance de votre Société. L'exigence d'un rendement pérenne, associé à la pertinence du positionnement géographique vers les métropoles régionales dynamiques et une situation de *leader* actuel ou en devenir sur leur zone de chalandise, ainsi que des caractéristiques environnementales cohérentes avec les objectifs de Mercialis : tels seront les déterminants des décisions d'investissements de votre Société en 2025.

Enfin, notre engagement, en votre nom, au titre de la Responsabilité Sociétale des Entreprises, demeure ambitieux. En témoigne la

certification en cours d'une trajectoire carbone révisée et contribuant à la neutralité carbone. Cette ambition vise à réduire la pression de notre activité sur l'environnement tout en réduisant les charges d'exploitation pour nos enseignes. Cela passe par la modération des consommations d'énergie, d'eau, par le tri des déchets, le recours à des prestataires locaux ou par l'offre de commerces et services responsables. Notre performance RSE a été une nouvelle fois saluée par plusieurs distinctions au sein de l'industrie, et notamment par une note de 91/100 au classement du *Global Real Estate Sustainability Benchmark* (GRESB) et un statut « *Green Star 5 étoiles* », soit la plus haute catégorie de ce référentiel. Mercialis continuera en 2025 à franchir des jalons dans sa politique RSE *4 Fair Impacts for 2030*, en synergie avec sa performance financière.

Sincères salutations.

Éric Le Gentil

Président du Conseil d'administration



QUESTIONS

À LA DIRECTION GÉNÉRALE



Elizabeth Blaise,
Directrice générale déléguée
Vincent Ravat,
Directeur général



113,1 M€
de RNR
(résultat net récurrent)



1,00 €
de dividende
par action



2 761,2 M€
valeur de patrimoine
(droits inclus)

LA SITUATION POLITIQUE ET BUDGÉTAIRE FRANÇAISE A-T-ELLE UN IMPACT POUR LA FONCIÈRE ?

En 2024, le contexte politique troublé en France, ainsi que la situation budgétaire nationale dégradée a eu un impact indirect pour Mercialys. Cet environnement s'est en effet essentiellement traduit par un rebond des *spreads* obligataires des sociétés exposées à la France, ainsi qu'une volatilité accrue des taux d'intérêt longs et courts. Néanmoins, malgré ces tendances, la Société a réalisé avec succès deux opérations de refinancement en septembre 2024. Elles ont démontré l'attractivité de Mercialys auprès des investisseurs obligataires, et permis d'allonger la durée et d'optimiser le coût de la dette, qui s'est établi à un niveau très satisfaisant de 2,0 % fin 2024.

Le moteur de la consommation est resté actif en France en 2024 malgré ce contexte, avec un positionnement spécifique de Mercialys sur une offre commerciale attentive au prix qui reste pertinent au travers des cycles. En 2024, ce modèle d'affaires répond à une demande « d'achats plaisir » conjuguée avec la contrainte des prix, après plusieurs années d'inflation. En témoigne la dynamique de fréquentation des sites de la foncière, qui s'est traduite par une progression de + 2,1 % du chiffre d'affaires des enseignes. Illustration également de la force des fondamentaux de Mercialys : un taux de vacance limité à 4,1 % fin 2024, dont seulement 2,9 % de vacance financière, soit un niveau très

maîtrisé, au plus bas depuis 2019. Cette dynamique locative, associée à des investissements sur les formats immobiliers, devrait contribuer à la reconstitution d'un potentiel de réversion à moyen terme, en relais de l'indexation soutenue constatée depuis 2022.

QUELQUES MOIS APRÈS L'OUVERTURE DES HYPERMARCHÉS REPRIS PAR AUCHAN, INTERMARCHÉ ET CARREFOUR, QUEL BILAN POUR MERCIALYS ?

Le succès de la reprise de l'exploitation des hypermarchés détenus par Mercialys par Auchan, Intermarché et Carrefour est tangible. Il s'est traduit par une fréquentation des sites en forte hausse et un attrait accru des enseignes non alimentaires pour ces centres commerciaux désormais ré-ancrés par des locomotives alimentaires. Dans le même temps, la Société a largement amélioré la diversification de ses loyers, désormais optimisée entre ces trois opérateurs.

Mercialys a démontré depuis sa création l'intérêt de détenir des hypermarchés, à la fois pour leur contribution via des revenus indexés, mais également pour leurs synergies avec les galeries adjacentes. Synergies en termes de connaissance clients, de visibilité au travers de la zone de chalandise, d'animation des sites et de potentielles restructurations des espaces créatrices de loyers additionnels.

QUELLE EST LA STRATÉGIE DE CROISSANCE DE MERCIALYS ET À QUEL HORIZON ?

Mercialys peut tout d'abord capitaliser sur son potentiel de croissance organique, qui a démontré sa régularité, avec une moyenne de +3,8 % au cours des 4 dernières années, et un niveau de + 3,9 % en 2024.

Parallèlement, dans un secteur très capitalistique, où la liquidité du bilan et la maîtrise du niveau d'endettement est déterminante, Mercialys a veillé à ses équilibres financiers au travers de la crise sanitaire et du rebond des taux d'intérêt qui ont impacté la valeur d'expertise des actifs.

Après de nouveaux succès sur sa politique d'arbitrages en 2024, la foncière dispose d'une marge de manœuvre pour investir dans son portefeuille de projets ou dans des acquisitions d'actifs de commerces existants dès 2025. Ces investissements seront ciblés et articulés autour d'une exigence de rendement d'au moins 7 %.

Au travers de sa participation, portée au 1^{er} semestre 2025 à 100 %, dans la société de gestion de portefeuille ImocomPartners, Mercialys disposera également d'un vecteur de croissance supplémentaire.

MERCIALYS

EN QUELQUES MOTS

Créée en 2005, Mercialys est l'une des principales sociétés foncières en France et en Europe. Accroître l'attractivité et optimiser la valorisation de ses centres commerciaux en adaptant en permanence leurs offres et leurs formats, aider ses enseignes partenaires à anticiper les tendances de consommation sont au cœur de la stratégie de la Société.

NOTRE VISION

Offrir des centres commerciaux *leaders* sur leur zone de chalandise, à taille humaine, avec un ancrage territorial fort, et créateurs de valeur durable pour l'ensemble des parties prenantes

NOTRE MISSION

Satisfaire les besoins du quotidien du plus grand nombre

NOS VALEURS

Proximité
Agilité
Engagement
Innovation

Le **patrimoine immobilier** de Mercialys est constitué de 44 centres commerciaux ⁽¹⁾ et s'étend sur plus de 700 000 m². La Société accueille plus de 800 enseignes internationales, nationales et locales et plus de 110 millions de visiteurs par an.

Le **portefeuille d'actifs** de Mercialys est majoritairement constitué de sites commerciaux *leaders*, situés en France métropolitaine et à La Réunion. La Société poursuit en continu le recentrage de son portefeuille dans des zones géographiques maîtresses articulées autour de métropoles dynamiques présentant des évolutions démographiques et des revenus supérieurs à la moyenne nationale. Ces centres commerciaux à taille humaine incarnent ainsi pleinement le commerce du quotidien. Au-delà de la qualité intrinsèque du patrimoine de Mercialys et de sous-jacents socio-économiques porteurs, la foncière développe une approche proactive de la gestion de son patrimoine, et mobilise l'ensemble de ses compétences en asset management, commercialisation, exploitation, marketing physique et digital et RSE pour renforcer leur attractivité.

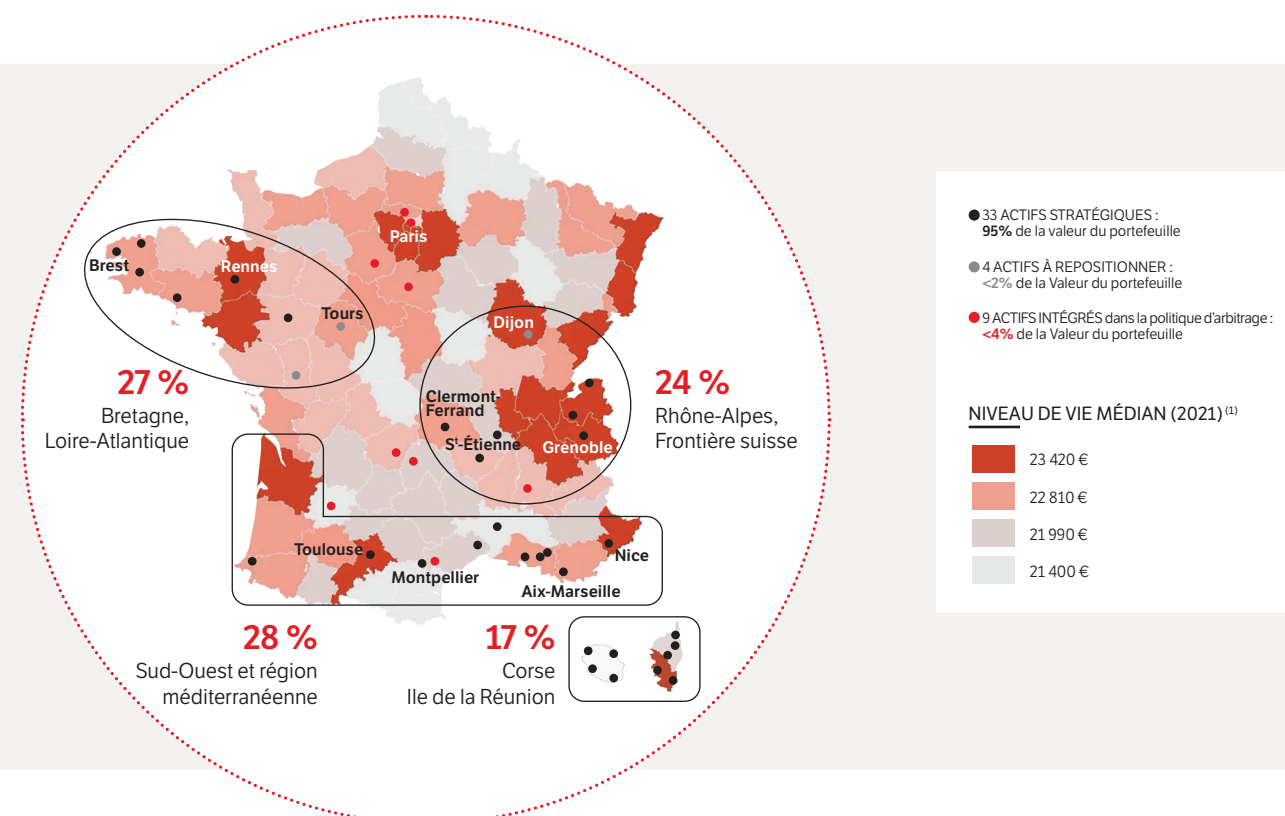
(1) Auxquels s'ajoutent 2 actifs diffus.



Activités internalisées.

L'organisation opérationnelle de Mercialys est souple et multilocale. Elle s'articule autour de fonctions centrales, situées au siège parisien et sur le site stéphanois, intervenant régulièrement sur les centres et des équipes d'exploitation qui représentent 53 % des effectifs, localisées en permanence sur les sites. Chaque centre dispose d'au moins un directeur de centre exerçant sous le contrôle d'un directeur de zone. Mercialys maîtrise l'intégralité de la chaîne de valeur de l'immobilier commercial depuis l'internalisation fin 2022 de la gestion locative et technique de ses centres.

Les 4 zones géographiques stratégiques pour Mercialys



En 2024, Mercialys a cédé deux galeries de moins de 5 000 m² à Montauban et Rodez ainsi que ses lots résiduels sur le site de Millau n'entrant plus dans la stratégie de développement de la foncière. À l'issue de ces opérations, le patrimoine de Mercialys est constitué de 46 actifs dont 33 stratégiques représentant 95 % de la valeur du patrimoine et positionnés dans les 4 bassins géographiques stratégiques identifiés par la Société. 4 sites (Tours, Dijon-Chenôve, Niort et Saint-André) vont faire l'objet de redéveloppements majeurs et représentent environ 2 % du patrimoine. Enfin 9 sites, pour moins de 4 % de la valeur des actifs de la foncière, seront intégrés à la politique d'arbitrage à moyen terme du fait de leur positionnement

géographique et concurrentiel, afin de concentrer les efforts de commercialisation et d'asset management de la Société sur les actifs prioritaires.

En parallèle, Mercialys mène une stratégie volontariste de développement en réallouant les produits de cession de ses actifs arrivés à maturité sur son portefeuille de projets de développement ou sur l'acquisition d'actifs, tout en préservant ses équilibres bilantiels.

Fin 2024, la Société dispose d'un portefeuille de projets de 417 millions d'euros pour la période 2025-2029. Ce dernier est constamment reconsidéré afin de s'assurer de la pertinence et de la rentabilité projetée des projets. La même exigence de

rentabilité s'applique à la croissance externe c'est à dire un rendement cible d'au moins 7,0 %. N'ayant pas identifié de cibles répondant à ce critère de rentabilité exigeant, la foncière n'a pas acquis d'actifs au cours de l'année écoulée.

En tant que foncière commerciale *leader*, Mercialys est en interaction avec les commerçants, les clients finaux, les autorités et le tissu associatif local et joue ainsi un rôle important dans l'équilibre du maillage urbain. Cette responsabilité économique et sociétale incite la Société à être à l'écoute de ses parties prenantes et à exercer son activité dans le plus grand respect de l'éthique et des principes déontologiques.

(1) Source INSEE

UN MODÈLE D'AFFAIRES ROBUSTE AU TRAVERS DES CYCLES

Mercialys transforme en permanence son offre commerciale et ses actifs immobiliers, de façon à répondre au mieux aux attentes de ses clients. Cette stratégie lui permet de générer des revenus locatifs pérennes, tout en respectant l'environnement. Le modèle d'affaires de Mercialys, qui s'appuie sur six types de ressources, assure ainsi une création de valeur, financière et extra-financière, pour l'ensemble de ses parties prenantes.

Ressources au service de la stratégie

➤ Cercle vertueux d'activités sur

► RESSOURCES ORGANISATIONNELLES ET DE GOUVERNANCE

- Un capital organisationnel, parfaitement synthétisé dans les 4 valeurs de la Société : proximité, agilité, engagement et innovation ;
- Un Conseil d'administration répondant aux meilleures pratiques en termes d'indépendance et de parité.

► RESSOURCES HUMAINES

- **177** collaborateurs experts ;
- **59 %** de femmes ;
- **37,5** ans d'âge moyen ;
- **73 %** de cadres.

► RESSOURCES INTELLECTUELLES ET TECHNOLOGIQUES

- Un capital intangible, constitué notamment de l'écosystème digital de Mercialys, avec plus de **600 000** clients qualifiés dans les bases de données.

► RESSOURCES FINANCIÈRES

- 385 millions d'euros de ressources financières non utilisées ;
- Un profil financier résistant :
 - **2,0 %**⁽¹⁾ de coût moyen de la dette tirée,
 - **3,8 ans** de maturité moyenne de la dette tirée,
 - **38,2 %** de LTV hors droits⁽²⁾,
 - **5,5 x** d'ICR⁽³⁾,
 - **6,8 x** de Dette nette/EBITDA.

► RESSOURCES FONCIÈRES

- **417 M€** de projets de développements pour la période 2025-2029 ;
- **26** actifs concernés, soit **57 %** du patrimoine en nombre⁽⁴⁾.

► RESSOURCES ENVIRONNEMENTALES

- **100 %** du patrimoine stratégique RSE en valeur certifié *BREEAM In-Use* ;
- **34 000 MWh** d'énergie consommés ;
- **117 000 m³** d'eau potable utilisés.

PILOTER
LA GESTION LOCATIVE

ANIMER LES
SITES ET PROPOSER
DES OFFRES ET
SERVICES INNOVANTS
AUX COMMERÇANTS
ET VISITEURS

NOTRE STRATÉGIE

#01

UN POSITIONNEMENT
CENTRÉ SUR LES ZONES
GÉOGRAPHIQUES LES
PLUS DYNAMIQUES

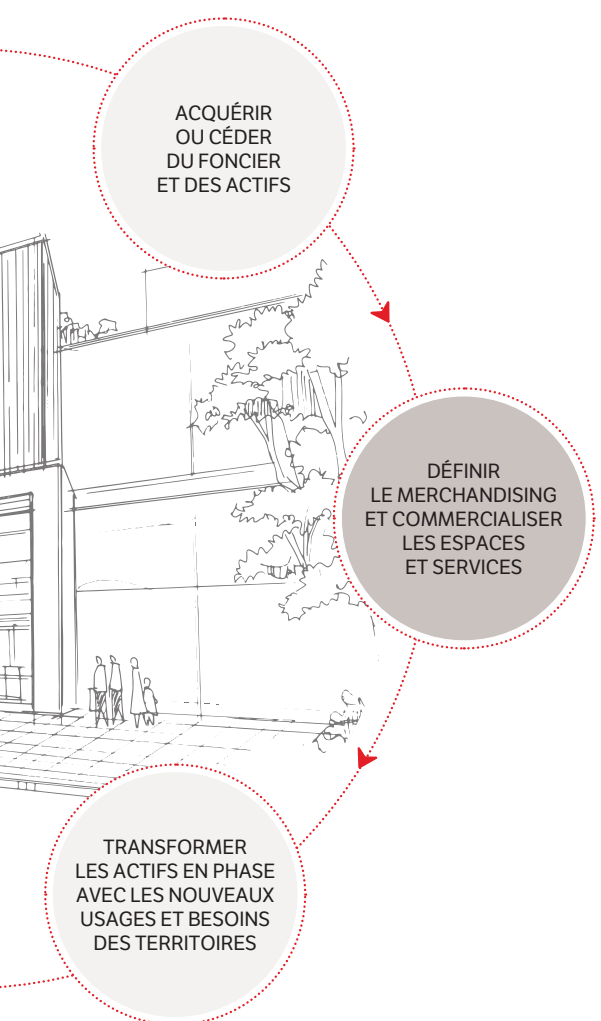
#02

UN MIX MARCHAND
ADAPTÉ À LA RÉCURRENCE
DE CONSOMMATION
À PRIX ABORDABLE

Le modèle d'affaires de Mercialys a confirmé sa résistance dans un environnement en tension depuis quatre ans marqué par la crise sanitaire, la guerre en Ukraine, une inflation inconnue depuis le début des années 80 et ponctuée par une crise des institutions en France en 2024. L'utilité sociétale de Mercialys, grâce à des mix marchands axés sur la satisfaction des besoins du quotidien à prix abordable pour le plus grand nombre, a parfaitement joué son rôle. La Société a poursuivi sa stratégie de valorisation de son patrimoine et le développement à l'échelle de ses

outils digitaux autour de son offre Le Shop. Elle s'articule autour de services logistiques, et d'un programme de fidélité 100 % digital, Prim' Prim'. L'innovation commerciale, au cœur de l'ADN de la Société, se décline également autour d'espaces de *coworking* soutenant l'activité de ses centres. En 2024, la Société a concrétisé de nouveaux jalons de sa stratégie RSE décennale *4 Fair Impacts for 2030*. Pionnière dans la démarche de réduction des émissions de gaz à effet de serre, Mercialys a revu sa trajectoire pour la rendre compatible « *net zero* » en 2030.

l'ensemble du cycle immobilier



Création de valeur partagée avec les parties prenantes

COLLABORATEURS

- 20,5 M€ de rémunérations.

PRESTATAIRES ET FOURNISSEURS

- 14 M€ d'achats.

COMMUNAUTÉ FINANCIÈRE

- 92,6 M€ de dividendes versés ;
- 44,5 M€ de coût d'endettement financier.

ÉTAT ET COLLECTIVITÉS TERRITORIALES

- 0,8 M€ d'impôts.

ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES ET CONCURRENTS

- 146 K€ de cotisations annuelles.

ENSEIGNES LOCATAIRES

- + 2,1 % de croissance du chiffre d'affaires en 2024 ;
- 5,7 € de chiffre d'affaires générés en moyenne pour chaque euro de bon d'achat dépensé avec le programme de fidélité.

VISITEURS ET CLIENTS FINAUX

- 6,8 M€ de budget pour les fonds marketing, associations et GIE⁽⁵⁾ ;
- Plus de 800 enseignes présentes dans les centres, constituant un mix marchand équilibré et axé sur l'essentiel.

ASSOCIATIONS

- 268 K€ de contribution au soutien du tissu associatif local.

○ Création de valeur par les projets / ● Création de valeur en exploitation.

#03

AMÉLIORER
EN PERMANENCE
L'EXPÉRIENCE CLIENTS
PAR L'INNOVATION

#04

UNE PERFORMANCE
RSE AU SERVICE
DE NOS CLIENTS ET QUI
CONTRIBUE À LA
NEUTRALITÉ CARBONE

(1) Ce taux n'intègre pas la charge nette liée aux primes, frais et amortissements exceptionnels liés aux rachats obligataires, ainsi qu'aux produits et charges issus du débouclage des swaps en lien avec ces rachats. / (2) LTV, Loan To Value = Endettement financier net / (Valeur vénale hors droits du patrimoine + Valeur de marché des titres de sociétés mises en équivalence pour 43,9M€ au 31 décembre 2024 et 45,1M€ au 31 décembre 2023, la valeur de patrimoine des sociétés mises en équivalence n'étant pas intégrée dans la valeur d'expertise). / (3) ICR, Interest Coverage Ratio = EBITDA/coût de l'endettement financier net. / (4) Hors les 2 actifs diffus. / (5) GIE, Groupement d'intérêt économique.

DYNAMIQUES DE LA CONSOMMATION ET DE L'IMMOBILIER COMMERCIAL

En tant que foncière commerciale, Mercialis est un acteur clé de l'économie française avec une activité à la croisée de deux secteurs fondamentaux : le commerce et l'immobilier.

La Société répond ainsi à deux enjeux :

1. la compréhension de l'évolution des modes de consommation des clients finaux et en conséquence, l'adaptation aux besoins et l'accompagnement de ses enseignes locataires ;
2. la maîtrise de son patrimoine immobilier et plus particulièrement la capacité à le faire évoluer et à le valoriser, en cohérence avec son positionnement d'acteur régional, la nouvelle conception des espaces urbains et les enjeux liés à la transition écologique.

Une triple polarisation des flux

L'immobilier et le commerce sont des secteurs en évolution permanente et expriment les nouveaux modes de vie. Le chiffre d'affaires du commerce de détail a représenté 651 milliards d'euros en 2024 (source INSEE, FACT⁽¹⁾) en progression de + 1,1 % par rapport à 2023. La part du e-commerce se stabilise à 10 % du total (65 milliards d'euros) après un pic à 12 % durant la crise sanitaire de 2021. Le commerce en ligne a trouvé sa place dans les habitudes des consommateurs qui jugent favorablement le e-commerce dans leur quotidien (gain de temps, comparateur de prix, horaires...). Il est une aide précieuse à la préparation de l'acte d'achat en magasin.

En revanche, le commerce physique et plus particulièrement les centres commerciaux de périphérie reste le 1^{er} ou 2^d choix des consommateurs pour leurs achats courants pour 72 % des français selon le 9^e baromètre du centre-ville et des commerces d'avril 2024, largement devant les commerces de centre-ville pour 55 % et Internet pour 22 %. Toujours selon cette étude, le centre commercial est le commerce privilégié sur la base de critères objectifs tels que sa simplicité d'accès en voiture et pour se garer pour 50 % des Français, sachant

que plus de 80 % d'entre eux font leurs courses en voiture. La garantie d'avoir les prix les plus bas arrive en première position pour 33 % des Français comme principale raison de privilégier les centres commerciaux du fait d'une attention toute particulière portée au pouvoir d'achat par les ménages en 2024.

Le mode de consommation privilégié des français constitue donc une force pour les foncières, à la condition de bien identifier ses évolutions et les modes de consommation et les transformer en opportunité de croissance et renforcer la puissance des sites.

Du fait des contraintes de mobilité, des dynamiques particulières d'aménagement territorial et des choix de vie des Français, on observe notamment une triple polarisation directement liée aux différents moyens de transport et aux préférences résidentielles.

Faire coïncider d'un côté l'ambition politique d'une urbanisation intensive et de l'autre les aspirations individuelles à plus d'étalement reste une tâche complexe où la densité doit être synonyme de connexion entre les fonctions d'habitation, de commerce et de travail.



POLARISATION DES TERRITOIRES

La croissance de la population, de l'emploi et des richesses tend à se concentrer en Île-de-France et dans les zones littorales et frontalières du pays.



POLARISATION VERS LA PÉRIPHÉRIE

En dehors de l'Île-de-France et des très grandes agglomérations, cette croissance se concentre en périphérie des villes, aux dépens des centres-villes.



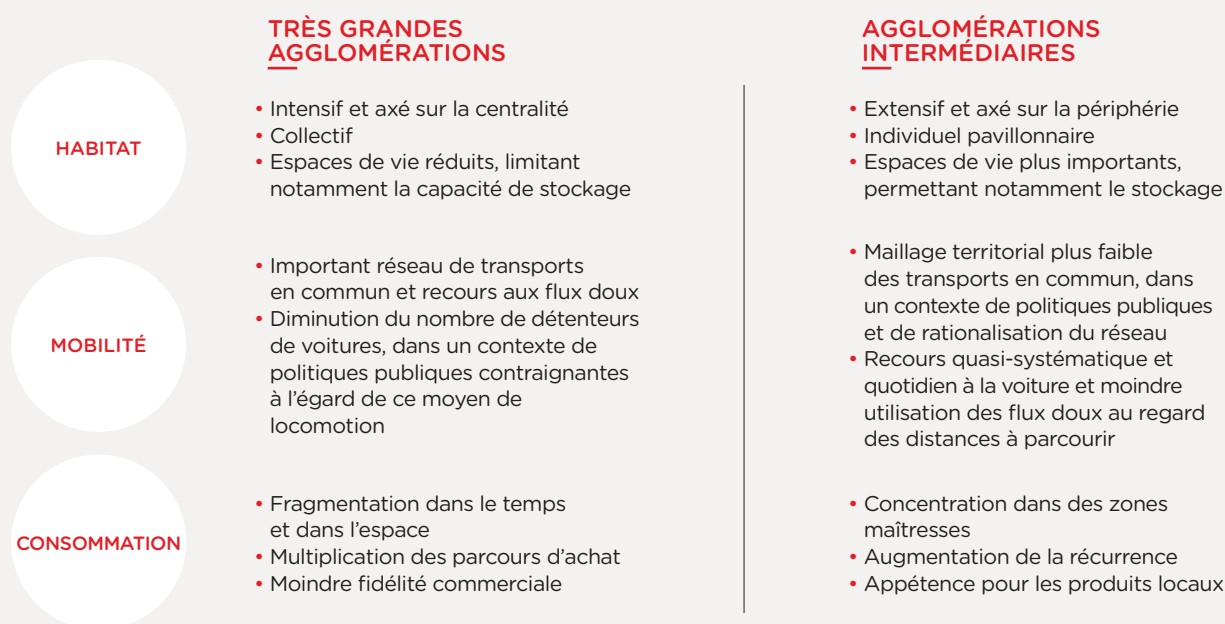
POLARISATION SUR LES ZONES MAÎTRESSES

Dans ces agglomérations de taille intermédiaire, la consommation se concentre sur des zones commerciales dominantes de périphérie, qui réunissent implantation des enseignes et fréquentation préférentielle des consommateurs.

(1) Fédération des Acteurs du Commerce dans les Territoires

Des attentes et pratiques de consommation divergentes

Les attentes et pratiques des habitants des très grandes agglomérations et des agglomérations intermédiaires françaises peuvent être schématisées ainsi :



Forte de son ancrage territorial, du développement d'outils de *business intelligence* (BI) et toujours à l'écoute de ses parties prenantes, Mercialis développe une compréhension fine des tendances, lui permettant d'anticiper les mouvements et d'adapter en permanence son mix-marchand aux réalités de chaque territoire. Cette aptitude à adresser les besoins changeants

des consommateurs est la condition *sine qua non* à la performance dans l'immobilier commercial.

La pérennité de la valeur du patrimoine repose donc sur cette faculté à apporter une juste réponse à des attentes clients de plus en plus individualisées. C'est à ce titre que Mercialis a recentré son patrimoine sur des actifs *leaders* sur leur zone

de chalandise, la taille des sites ne constituant pas un critère de performance ni de résilience.

Le dialogue permanent avec les acteurs locaux afin de garantir une insertion réussie dans l'environnement est également primordial tout comme, la mixité fonctionnelle des zones d'activité commerciales qui attirent une clientèle nombreuse et variée.

Comprendre les besoins des consommateurs

Le besoin de consommation résulte d'un arbitrage permanent avec l'effort nécessaire pour l'acquérir.

L'accessibilité prix est un critère fondamental de l'acte d'achat à l'heure où les préoccupations de pouvoir d'achat sont dominantes dans un pays où plus de 50 % de la consommation provient des transferts sociaux. Mais il n'est pas le seul et les nouvelles

technologies constituent des outils précieux, car elles multiplient les occasions de contact et d'échange avec les consommateurs afin de mieux comprendre leurs aspirations et apporter une réponse adéquate. Les consommateurs sont fondamentalement omnicanaux et donc relativement indifférents à la nature physique ou virtuelle des canaux de distribution.

Être en mesure de comprendre les attentes des clients implique d'être attentif et notamment d'éviter les recours aux approches marketing et commerciales traditionnelles indifférenciées. Ceci est valable pour un centre commercial comme pour une enseigne, indépendamment de sa taille, de sa renommée ou de son secteur d'activité.

Apporter une réponse adaptée et précise

Si la digitalisation des points de vente est une évolution incontournable elle ne saurait remplacer l'expérience en magasin qui dispose d'atouts prépondérants dans l'expérience client (disponibilité, praticité, traçabilité, SAV, conseil...).

Le contact humain qu'elle implique, constitue le déterminant fondamental de la préférence des consommateurs pour les points de vente physiques. Il révèle l'importance pour les enseignes d'adapter et moderniser leurs formats et concepts pour favoriser des interactions qualitatives, dans un usage très encadré des données personnelles. Les enseignes physiques ont également largement participé à la croissance du e-commerce en développant leur digitalisation et

répondre aux besoins et contraintes des consommateurs.

Grâce à leur approche omnicanale ou phygitale, ces enseignes multiplient leur capacité de servir les besoins de leurs clients.

Cette problématique est exacerbée dans les agglomérations intermédiaires où l'urbanisme extensif périphérique complique la livraison et l'atteinte d'effets d'échelle.

La conception des magasins est donc amenée à évoluer afin de pouvoir répondre aux contraintes logistiques de la livraison et du *click & collect*, inhérentes à une offre omnicanale.

Dans ces zones, la livraison depuis les magasins (*ship-from-store*) apparaît

comme l'option financièrement et environnementalement la plus soutenable.

L'expérience client reste donc prépondérante et va de pair avec les investissements consentis par la foncière pour renouveler en permanence l'attractivité des centres par un mix-marchand au plus juste.

UNE PROPOSITION DE VALEUR ADAPTÉE À CES RÉALITÉS CHANGEANTES

L'enjeu des acteurs du commerce physique réside dans leur capacité à entretenir leur utilité marchande et sociétale et donc à répondre, site par site, aux besoins des consommateurs locaux.

À mesure que les parcours client se complexifient, les acteurs gagnants, enseignes comme centres commerciaux, se distinguent par :

- un **positionnement clair** et une **identité forte** ;
- une **attractivité renouvelée** et centrée sur les **attentes des clients** ;
- une culture du commerce davantage **local** et **responsable** ;
- une logistique **fluide** et **omnicanales**.

La surperformance durable de la Société s'explique par sa proposition de valeur : offrir aux clients finaux, *via* un réseau de centres commerciaux à taille humaine et solidement ancrés dans leur territoire, la certitude de trouver l'essentiel des produits qu'ils consomment, et pouvoir ainsi satisfaire immédiatement les besoins du plus grand nombre dans un acte d'achat rapide, simple, à un juste rapport qualité/prix.

Cette proposition de valeur se nourrit des 3 savoir-faire historiques de la Société.

C'est en ce sens que Mercialis développe ou restructure ses actifs depuis sa création en 2005, date de sa cotation en Bourse, pérennisant ou construisant des destinations commerciales *leaders*.

3 savoir-faire historiques générateurs d'avantages concurrentiels

#01

SAVOIR-FAIRE IMMOBILIER

Un portefeuille d'actifs immobiliers évolutif et modulaire.

La Société a ainsi été précurseur de tendances devenues sectorielles, telles que le commerce éphémère, l'identité commerciale unique, des espaces de *coworking*, les programmes de fidélité dématérialisés, ou la réduction des surfaces des hypermarchés.

#02

SAVOIR-FAIRE COMMERCIAL

Un concept commercial adaptatif et omnicanal.

L'ambition est de convertir les tendances de consommation en véritables solutions commerciales reposant sur une offre diversifiée, à prix accessible au plus grand nombre et adaptée aux environnements locaux.

#03

SAVOIR-FAIRE RSE

Une puissante dynamique responsable avec un fort ancrage territorial.

SAVOIR-FAIRE IMMOBILIER

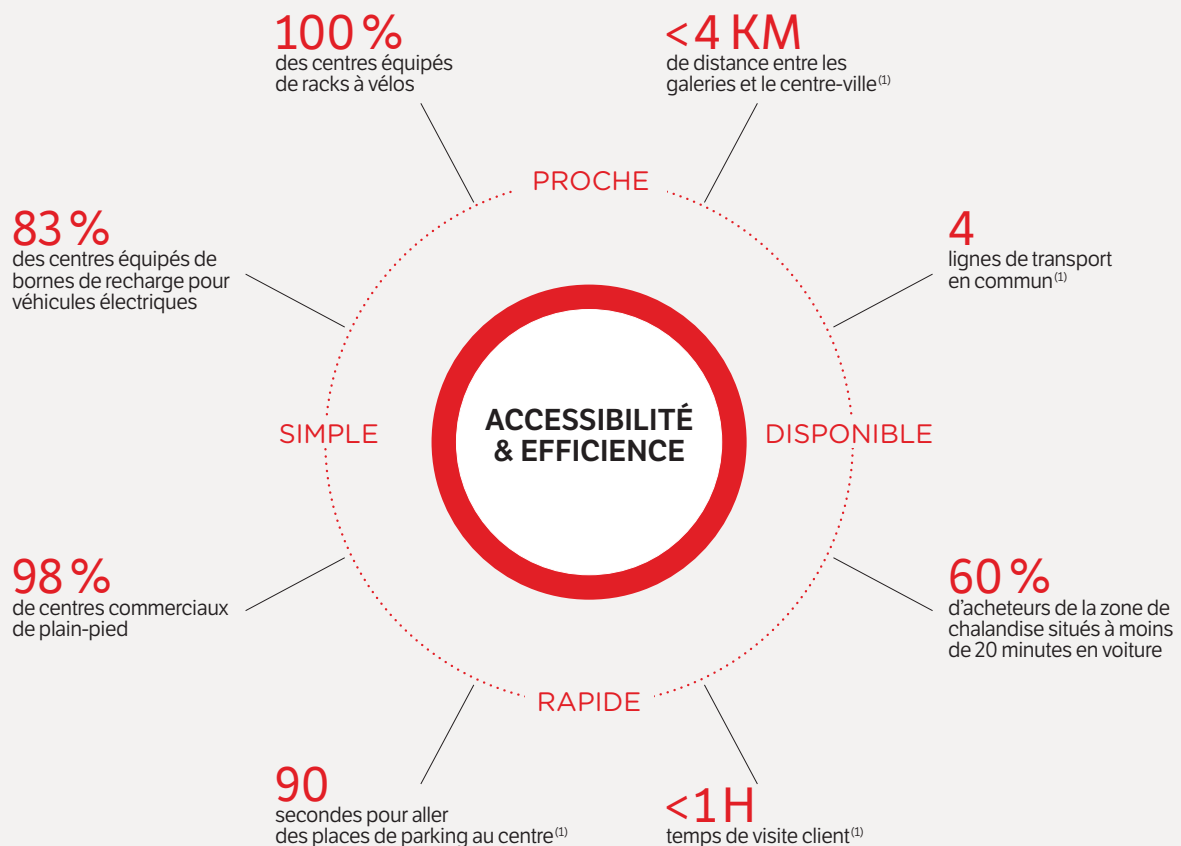
Un portefeuille d'actifs immobiliers évolutif et modulaire

Le premier avantage concurrentiel de Mercialys réside dans son savoir-faire immobilier éprouvé, lui permettant de détenir un portefeuille d'actifs *leaders*. La conception de ses centres répond aux spécificités urbanistiques des agglomérations de taille intermédiaire et repose sur deux facteurs clés de succès, caractéristiques d'un parcours d'achat : l'accessibilité et l'efficacité.

L'ACCESSIBILITÉ passe par la conception des sites mais également par leur position géographique privilégiée. Ainsi, les actifs de Mercialys sont :

- toujours situés au cœur de leur zone de chalandise primaire, non loin des centres-villes, ou dans des périphéries densément peuplées ;
- extrêmement bien desservis ;
- et proposent des horaires d'ouverture étendus, un stationnement optimisé, un fléchage précis au sein des galeries, etc.

L'EFFICACITÉ fait référence tant à l'efficacité de l'acte d'achat permise par ses actifs qu'à la capacité de la Société à les faire évoluer rapidement. Le positionnement des centres de Mercialys est axé sur la satisfaction des besoins essentiels pour le plus grand nombre. Ces centres, dits de proximité, sans être en opposition avec les centres de destination, se caractérisent par des visites clients efficaces et fréquentes. Les consommateurs préparent leurs visites en amont et viennent avec un parcours d'achat clairement établi. Le temps moyen de visite est inférieur à une heure. La capacité de Mercialys à restructurer les espaces de vente sur son patrimoine, permet de toujours répondre au mieux aux besoins des enseignes et des clients finaux et garantir leur *leadership* sur leur zone de chalandise.



(1) En moyenne.

Axe de développement : Pérenniser la valeur du patrimoine

EXPLOITATION DE TOUS LES ESPACES

Aménagement modulaire des centres laissant la place aux nouvelles formes de commerce. L'essor du commerce éphémère, en complément des baux traditionnels, apporte un dynamisme nouveau grâce à la fréquence de rotation des enseignes. Mercialys déploie également des espaces de *coworking* via sa plateforme Cap Cowork.

RECENTRAGE DES ACTIFS SUR 4 ZONES PRIORITAIRES

Concentration des efforts de commercialisation et d'asset management sur les centres *leaders* sur leurs zones de chalandise, source de création de valeur pour la foncière.

INVESTISSEMENTS CIBLÉS ET RIGoureux

La Société dispose d'un portefeuille de projets flexibles et phasables réorientés autour d'une diversification de l'usage de ses centres.

Allocation rigoureuse du capital et arbitrage avec de la croissance externe offrant un potentiel de création de valeur.

Pour alimenter son excellence immobilière, Mercialys mène depuis l'origine une stratégie dynamique de rotation d'actifs.

Celle-ci consiste à arbitrer des sites, en cédant ceux arrivés à maturité selon les critères de la Société, et à réinvestir de façon sélective sur ceux présentant un potentiel de développement résiduel.

Ce recyclage du capital permet à la Société d'assurer son développement, tout en gardant la maîtrise de son niveau d'endettement.

En 2024, Mercialys a ainsi cédé deux galeries de moins de 5 000 m² à Montauban et Rodez ainsi que ses lots résiduels sur le site de Millau n'entrant plus dans la stratégie de développement de la foncière.

Après ces opérations le patrimoine de Mercialys est constitué fin 2024 de 46 actifs dont :

- **33 sites stratégiques** représentant 95 % de la valeur du patrimoine et positionnés dans les 4 bassins géographiques stratégiques identifiés par la Société ;
- **4 sites** (Tours, Dijon-Chenôve, Niort et Saint-André) **vont faire l'objet de redéveloppements** majeurs et représentent environ 2 % du patrimoine ;
- **enfin 9 sites**, pour moins de 4 % de la valeur des actifs de la foncière, **seront intégrés à la politique d'arbitrage** à moyen terme du fait de leur positionnement géographique et concurrentiel afin de concentrer les efforts de commercialisation et d'asset management de la Société sur les actifs prioritaires.



Des projets portant sur **26 DES 46** actifs de la Société.

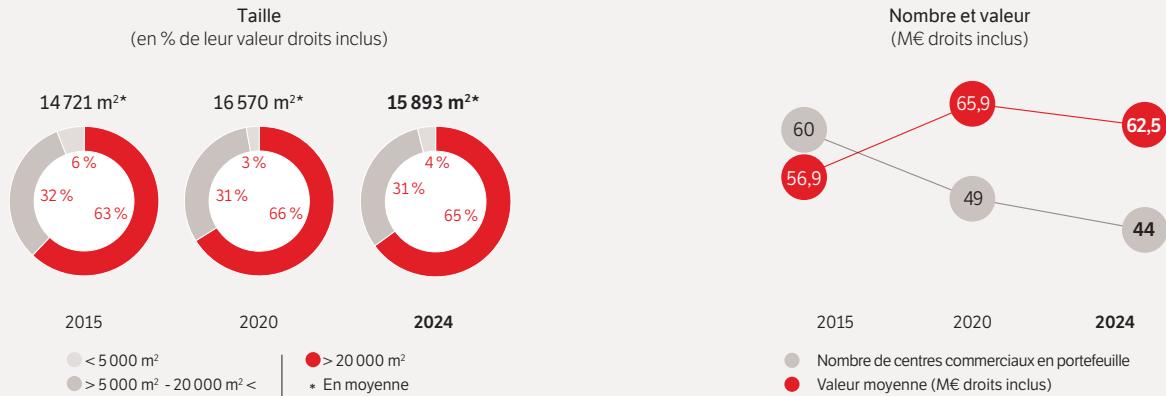


Des projets **SÉCABLES** et **PHASABLES**, permettant des mises en chantier et des délais d'exécution rapides.



Des projets exclusivement sur des sites **EXISTANTS** (*brownfield*), présentant un profil de risque totalement **MAÎTRISÉ**.

► RÉPARTITION DES CENTRES COMMERCIAUX DE MERCIALYS



À fin décembre 2024, le patrimoine de la Société est valorisé à 2 761,0 millions d'euros droits inclus. Ses centres commerciaux présentent une taille moyenne de 16 000 m².

Ce portefeuille est essentiellement constitué de sites :

- *leaders* ou *co-leaders* sur leur zone de chalandise, i.e. appartenant aux zones maîtresses de consommation des agglomérations ;
- situés dans des régions dynamiques de France métropolitaine et d'outre-mer ;
- présentant un potentiel résiduel de développement immobilier et commercial.

Ce recentrage du patrimoine autour d'un nombre limité de centres présentant une taille critique permet la mise en place d'une gestion d'actifs optimisée à l'origine également du *leadership* sectoriel de Mercialis en termes de rentabilité.

Guidée par la création de valeur, Mercialis investit de manière toujours très sélective et rationnelle.

La Société dispose d'un portefeuille de projets flexible, orienté autour de projets permettant une diversification de l'usage de ses centres.

Dans un secteur de l'immobilier commercial arrivé à maturité, les investissements que la Société consent nécessitent une analyse détaillée de la dynamique de leur zone de chalandise et du rationnel de l'allocation de capital à moyen terme. Ces investissements portent sur des actifs en portefeuille ou en développement mais peuvent également se porter sur des actifs en dehors du périmètre actuel de la Société s'ils sont relatifs à court terme et offrent un potentiel de création de valeur à moyen terme.

Le portefeuille de projets de Mercialis à fin 2024 s'établit à 417 millions d'euros, articulés autour :

- de projets de surfaces commerciales (restructuration d'espaces commerciaux, extension de galeries, construction de *retail parks*) ;
- de projets de restauration et loisirs ;
- de projets d'activités tertiaires (logement, santé, *coworking*, etc.).

► PORTEFEUILLE DE PROJETS DE DÉVELOPPEMENT DE MERCIALYS

(en millions d'euros)

	Investissement total	Date de livraison
Projets engagés ⁽¹⁾	23	2025/27
Projets maîtrisés	184	2025/28
Projets identifiés	210	2026/>29
Total des projets⁽²⁾	417	2025/>29

(1) Les investissements à engager au titre du pipeline pour 2025 correspondent essentiellement au projet mixte urbain de Saint-Denis au nord de Paris et des espaces de *coworking*.

(2) Hors impact des projets mixtes de centre-ville, qui pourraient également générer des marges.

SAVOIR-FAIRE COMMERCIAL

Un concept commercial adaptatif et omnicanal

Le deuxième avantage concurrentiel de Mercialys réside dans son savoir-faire commercial, qui vise à assurer la parfaite adéquation de son offre de produits et services avec les besoins des enseignes et des clients finaux. Mercialys apporte des réponses adéquates aux mutations à l'œuvre dans le secteur du commerce, en s'appuyant sur deux facteurs clés de succès : l'équilibre et l'adaptabilité.

L'ÉQUILIBRE se réfère tout d'abord à la présence d'une offre centrale « de récurrence » de produits grand public sur les sites de Mercialys, sachant que 20 % des références sont consommées 80 % du temps. Elle vise à satisfaire l'essentiel des besoins du quotidien du plus grand nombre de clients, dans le respect du rapport qualité-prix optimum, primordial aux arbitrages de consommation. L'équilibre se retrouve également dans la constitution de mix marchands diversifiés, tant en termes d'exposition sectorielle que de typologie d'enseignes, conférant une forte résilience aux actifs.

L'ADAPTABILITÉ caractérise la capacité de ces mix marchands à évoluer selon les besoins changeants des zones de chalandise, des habitudes de consommation, des périodes de l'année, etc. Le commerce éphémère constitue sur ce point une source puissante d'innovation commerciale et de différenciation des centres, en complément des baux traditionnels. L'adaptabilité passe également par la compréhension et la satisfaction par Mercialys des attentes toujours plus précises et individualisées d'un consommateur à la fois versatile et exigeant.

Répartition des loyers contractuels en base annualisée par secteur d'activité

Équipement de la personne	29%
Grandes surfaces alimentaires	17%
Culture, cadeaux et sport	19%
Santé et beauté	15%
Restauration	9%
Équipement du ménage	8%
Services	3%

86 %
d'enseignes nationales
et internationales

14 %
d'enseignes
locales

152
signatures
de baux en 2024

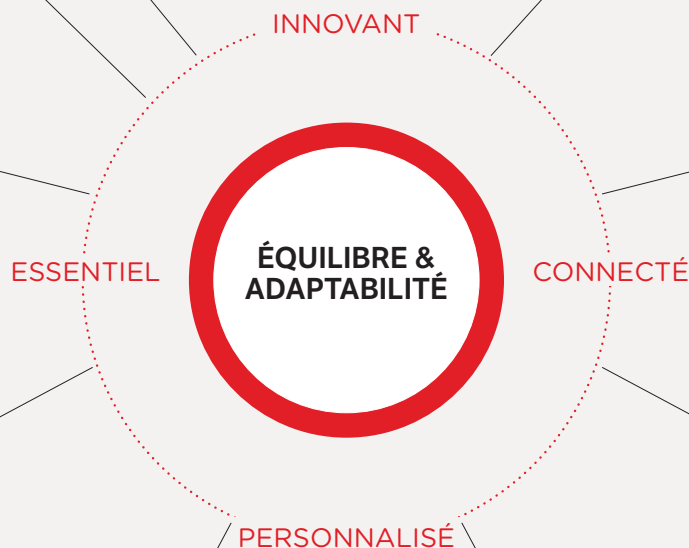
10 %
de nouvelles enseignes hors
commerce éphémère en 2024

16,8 M
points de contact sur notre propre
écosystème digital⁽¹⁾

630 000
contacts clients qualifiés en base
de données permettant de proposer
des offres individualisées

28 %
de taux d'ouverture des
e-mails personnalisés

54 €
panier moyen
constaté par achat



(1) En conformité avec le Règlement général sur la protection des données (RGPD).

Axe de développement : Renforcer la commercialité

MIX MARCHAND DE PRÉCISION

Multiplier les interactions personnalisées avec les enseignes et les clients finaux, *via* l'écosystème digital et serviciel propriétaire de la Société.

Adapter l'offre de commerces dans leur zone de chalandise pour répondre au plus juste aux attentes changeantes des consommateurs.

PARCOURS CLIENT ENRICHIS

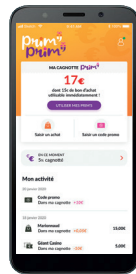
Diversifier encore l'offre des centres en y intégrant notamment plus de services, de loisirs, et des circuits non marchands, pour un parcours client enrichi et différenciant.

Catalyser la dimension omnicanale des sites en offrant des services logistiques (*click & collect*, *ship-from-store*, casiers de retrait) et de *marketplace* (Le Shop) proposant aux clients l'ensemble des produits offerts par le centre.

► UNE FIDÉLITÉ DES CONSOMMATEURS RENFORCÉE, DES MILLIONS D'EUROS DE TRANSACTIONS ANALYSÉS ⁽¹⁾

1
Cagnottage d'un % de récompense sur chaque achat alimentant les analyses sur transactions

Chiffre d'affaires enregistré *via* le programme de fidélité : 17,5 M€



2
Mécanisme de fidélisation *drive-to-store*

Bons d'achat et % de récompense flexibles, dépensés dans les enseignes de la galerie

3
Génération de chiffre d'affaires en boutique

1 € de bon d'achat dépensé = 5,67 € de chiffre d'affaires en moyenne

Analyses de consommation historiques et prédictives

14

CENTRES COMMERCIAUX ÉQUIPÉS

57 318

CLIENTS ACTIFS INSCRITS SUR PRIM'PRIM'

830

COMMERÇANTS PARTICIPANTS

⁽¹⁾ En conformité avec le Règlement général sur la protection des données (RGPD).

L'excellence commerciale de Mercialis se nourrit d'une anticipation des dynamiques des zones de chalandise et de l'appréhension fine des attentes des consommateurs que permettent les outils de *business intelligence* (BI) développés par la Société depuis plusieurs années.

Mercialis est propriétaire de l'ensemble de ses outils marketing et serviciels (Le Shop, programme de fidélité), et dispose d'un puissant écosystème omnicanal permettant à ses enseignes de s'affranchir de la forte augmentation des coûts liés à la digitalisation (référencement sur Internet, commissions versées aux opérateurs de places de marché) qui peuvent dans certains cas être supérieurs au taux d'effort moyen des locataires de Mercialis qui s'établit à 10,8 % de leur chiffre d'affaires.

Prim'Prim', le programme de fidélité 100 % digital de Mercialis, déployé en 2020 et enrichi depuis, a peu d'équivalents sur le marché en matière de compréhension des habitudes et des besoins concrets des clients finaux.

Ce programme permet d'alimenter la dynamique commerciale en faveur d'une adaptation permanente de l'offre des centres. Il allie en effet captation précise des attentes, potentiel d'analyse prédictive, affinage du parcours client, communication personnalisée, fidélisation et fluidification des échanges entre Mercialis, les consommateurs et les enseignes. L'expertise de Mercialis en matière de digitalisation alimente sa seconde innovation majeure et distinctive : Le Shop, son service de logistique du premier et du dernier kilomètres.

L'ÉCOSYSTÈME LE SHOP AMBITIONNE :

#01

d'accompagner les enseignes dans leur mutation digitale avec la mise en place d'une *marketplace* web et mobile propriété de Mercialis, permettant aux consommateurs d'acheter en ligne des produits alimentaires et non alimentaires proposés directement par les commerçants de leur centre.

#02

d'apporter une réponse qui regroupe des solutions logistiques du premier kilomètre facilitant la consolidation et l'expédition de colis depuis les boutiques permettant aux enseignes de développer le *ship-from-store*.

#03

d'offrir un éventail d'expertises et de solutions logistiques du premier et du dernier kilomètres permettant aux commerçants de déposer leurs colis et aux clients de récupérer leurs commandes en *click & collect* (casiers de retrait, *pick-up*,...).

SAVOIR-FAIRE RSE

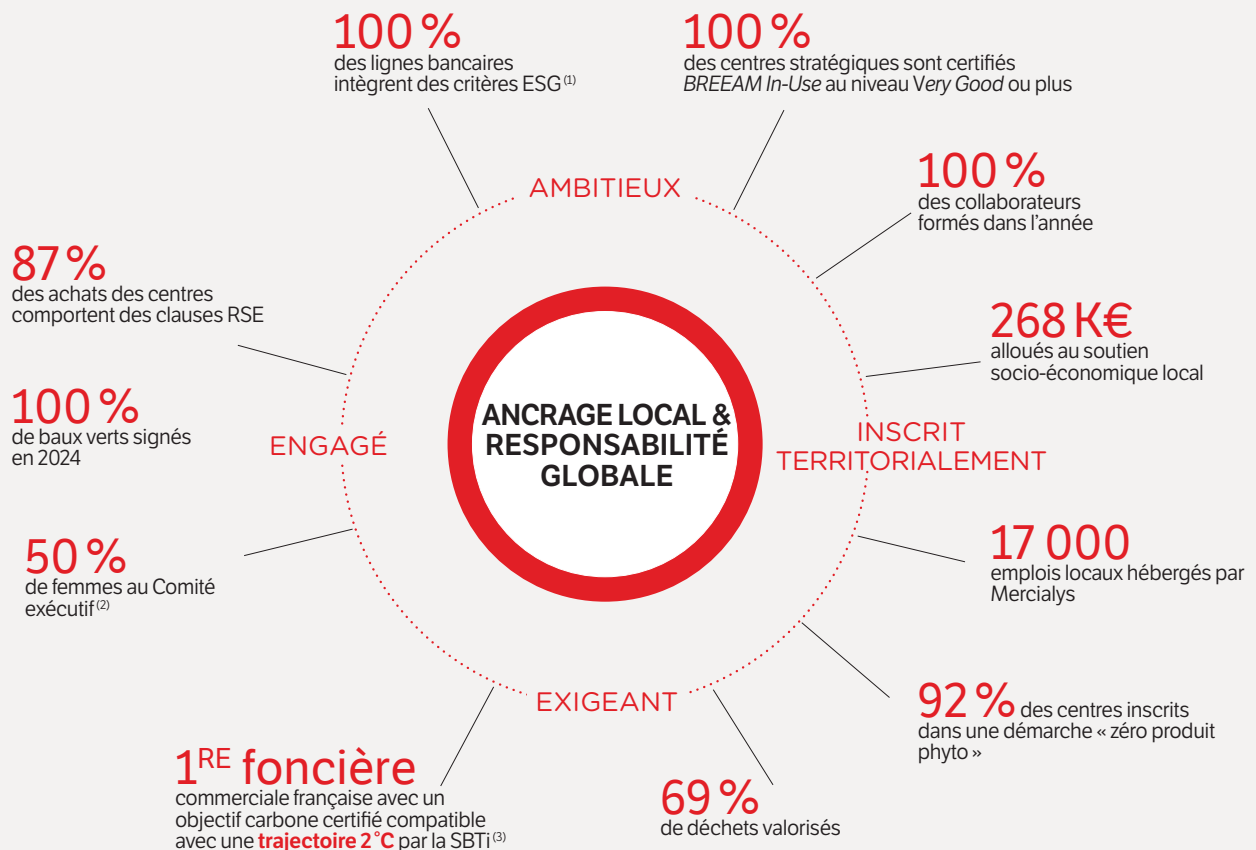
Un ancrage territorial fort

Le troisième avantage concurrentiel de Mercialys repose sur son engagement envers l'ensemble de ses parties prenantes. Grâce à son ancrage territorial, l'entreprise est en mesure de saisir avec précision les enjeux et attentes de la société civile. Présente dans de nombreuses régions, elle dispose d'une connaissance fine des réalités locales, ce qui lui permet d'adapter ses actions de manière responsable et durable.

L'ANCRAGE LOCAL se manifeste avant tout par une compréhension fine des dynamiques socio-environnementales propres à chaque région. Cette expertise permet à la Société d'anticiper les enjeux, d'identifier les opportunités de développement et de créer de la valeur sur le moyen et long terme. Elle assure ainsi la légitimité et le *leadership* de ses centres dans leur zone de chalandise, tout en s'adaptant à un environnement en perpétuelle évolution.

LA RESPONSABILITÉ GLOBALE se matérialise dans sa stratégie RSE, *4 Fair Impacts for 2030*, qui repose sur quatre engagements clés à horizon 2030 :

- contribuer à l'atteinte de la neutralité carbone ;
- encourager un commerce plus responsable ;
- renforcer son rôle de partenaire essentiel des territoires ;
- agir en tant qu'employeur engagé.



(1) Environnementaux, Sociétaux, Gouvernance. / (2) Au 12 février 2025, date de l'arrêté des comptes de l'exercice 2024. / (3) L'initiative Science Based Targets (SBTi) est une organisation à but non lucratif qui évalue l'adéquation entre les objectifs de réduction des émissions de gaz à effet de serre fixés par les entreprises et les recommandations des scientifiques afin de garantir la limitation de la hausse des températures mondiales à 2 °C d'ici 2100.

Axe de développement : Multi-fonctionnalité et respect de l'environnement

DÉPASSER L'USAGE TRADITIONNEL

Faire des centres des lieux de mixité fonctionnelle, valorisant des espaces jusqu'ici non destinés à la commercialisation et intégrant l'aspiration des parties prenantes locales à une limitation de l'étalement urbain.

ANCRAGE MULTI-LOCAL

Inscrire les centres dans une approche du commerce et de la consommation plus responsable et durable, localement adaptée, en explorant des concepts alternatifs et en multipliant les événements non-commerciaux sur site pour en consolider la légitimité.

4 Fair Impacts for 2030, une ambition RSE renforcée

4 Fair Impacts est structurée autour de 4 engagements, pris par Mercialis pour 2030. La stratégie RSE de la Société intègre les enjeux environnementaux, sociétaux et sociaux à la performance opérationnelle de l'entreprise.

TOUS MOBILISÉS AUTOUR D'UNE STRATÉGIE RSE DÉDIÉE À NOS 4 IMPACTS PRINCIPAUX



POUR NOTRE ENVIRONNEMENT

En contribuant à la neutralité carbone et en prônant une utilisation raisonnée des ressources pour réduire notre empreinte environnementale

NOS AMBITIONS À 2030

- Viser zéro émission nette de carbone
- 100 % de déchets valorisés
- Zéro produit phytosanitaire utilisé



POUR NOS COMMERCES

En co-construisant avec nos locataires des lieux de commerce et de vie plus durables

NOS AMBITIONS À 2030

- 100 % des actifs stratégiques certifiés BREEAM In-Use
- 100 % des centres proposant une offre de commerces et de services responsables
- 100 % de nos locataires associés à notre pacte "bailleur enseigne responsables"



POUR NOS TERRITOIRES

En inscrivant nos actifs au cœur des communautés tels des tremplins de la vie économique et citoyenne locale

NOS AMBITIONS À 2030

- 100 % des centres acteurs du dynamisme territorial
- 100 % des centres stratégiques dotés d'espaces multifonctionnels
- 100 % d'achats locaux et responsables
- Promotion et soutien à l'écomobilité



POUR NOS TALENTS

En cultivant l'engagement éthique de nos collaborateurs et en assurant leur épanouissement professionnel

NOS AMBITIONS À 2030

- Maintien des meilleures pratiques en matière d'égalité professionnelle
- Développement de l'engagement et de la satisfaction des collaborateurs
- Culture de l'exemplarité en matière d'éthique



UN CONSEIL D'ADMINISTRATION AUX MEILLEURS STANDARDS

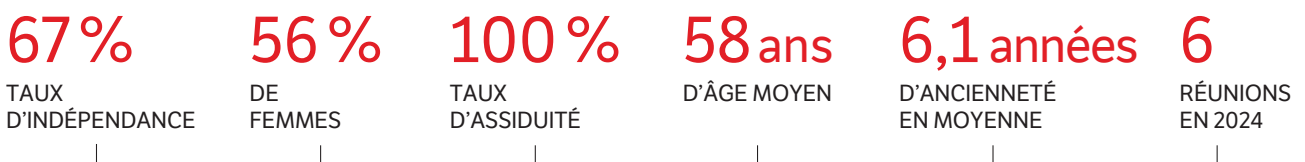
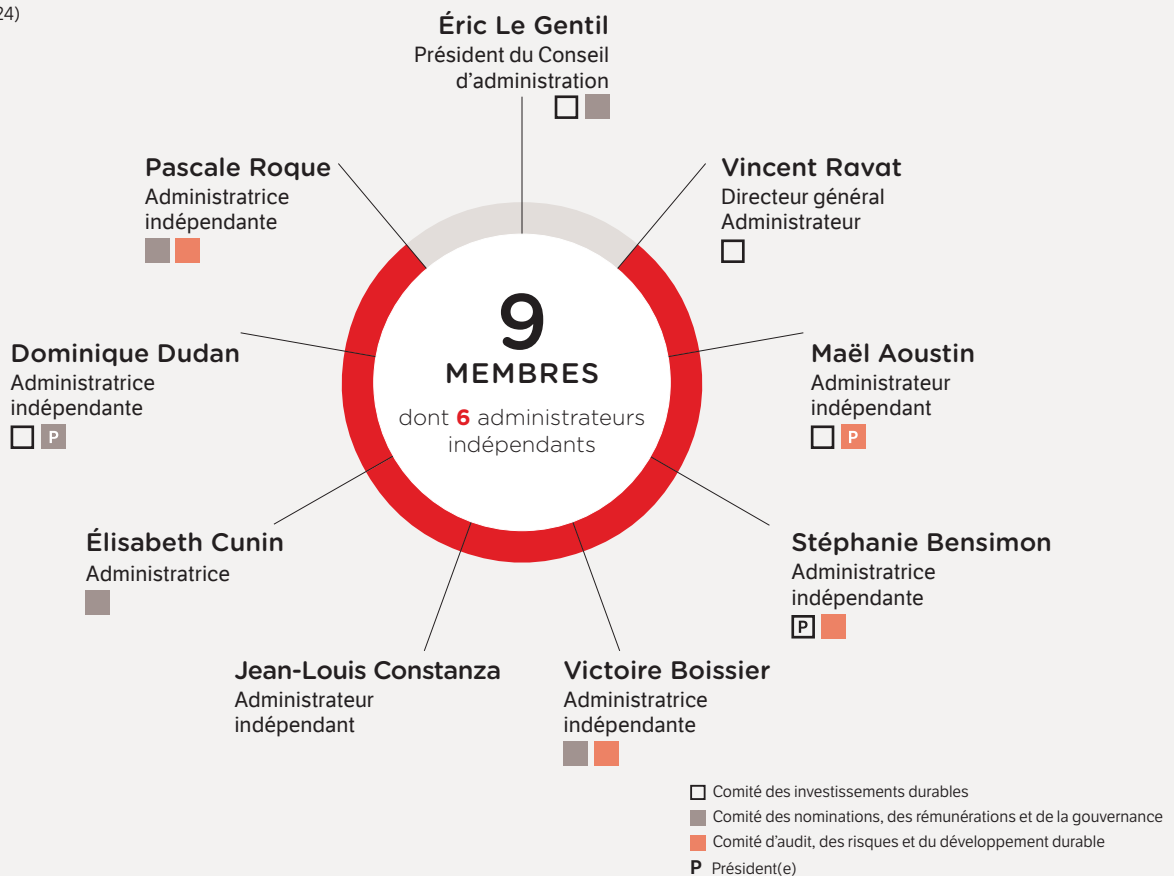
La stratégie de Mercialys est impulsée par un Conseil d'administration qui s'inscrit dans les meilleures pratiques de place. Le Conseil s'interroge, en effet, régulièrement sur son fonctionnement et sur sa représentativité afin de garantir aux actionnaires et au marché que ses missions sont toujours accomplies avec l'indépendance et l'objectivité nécessaires.

Professionnel, paritaire et impliqué

En 2024, le Conseil d'administration est resté très impliqué dans un contexte marqué par l'instabilité politique en France, de graves événements climatiques mais aussi par l'étape importante de la recomposition du paysage concurrentiel de la distribution alimentaire. L'évolution du Conseil depuis plusieurs années a permis de consolider les excellentes pratiques de la Société et de renforcer sa capacité à développer une stratégie proactive et responsable.

La fréquence des réunions et le taux de présence de 100 % démontrent la capacité de mobilisation des administrateurs de la Société ainsi que le caractère indispensable et complémentaire de chacune de leurs compétences clés.

COMPOSITION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION (au 31/12/2024)



TROIS COMITÉS SPÉCIALISÉS

Le Conseil d'administration de Mercialys est assisté par trois Comités spécialisés dont il a défini les attributions et modalités spécifiques de fonctionnement. Ces Comités sont composés exclusivement d'administrateurs nommés par le Conseil d'administration au regard de leur formation et expérience.

Composition des Comités spécialisés

 COMITÉ
DES INVESTISSEMENTS
DURABLES (CID)


5
MEMBRES

FEMMES
40%

ASSIDUITÉ
100%

6
RÉUNIONS

INDÉPENDANCE
60%

 COMITÉ
DES NOMINATIONS,
DES RÉMUNÉRATIONS
ET DE LA GOUVERNANCE
(CNRG)

5
MEMBRES

FEMMES
80%

ASSIDUITÉ
100%

4
RÉUNIONS

INDÉPENDANCE
60%

 COMITÉ
D'AUDIT, DES RISQUES
ET DU DÉVELOPPEMENT
DURABLE (CARD D)

4
MEMBRES

FEMMES
75%

ASSIDUITÉ
100%

4
RÉUNIONS

INDÉPENDANCE
100%

Compétences et expertises du Conseil

Avec des mandats de 3 ans et une intégration régulière de nouveaux administrateurs selon un processus de sélection exigeant⁽¹⁾, le Conseil d'administration de Mercialys affirme son engagement en matière de diversité et de renouvellement de ses compétences.

Ce panel de membres expérimentés garantit une approche professionnelle et avisée de l'ensemble des problématiques rencontrées par la Société et constitue en tout temps une source d'innovation et de clairvoyance stratégique.

COMPÉTENCES GLOBALES (en %)	Immobilier Construction Urbanisme	Finance Comptabilité	Gestion de société	Juridique Conformité Risques	Gouvernance Éthique	Ressources humaines Social	Environnement Climat	Distribution Service clients	Innovation Marketing Systèmes d'information
	89%	100%	100%	56%	100%	89%	89%	100%	56%
COMPÉTENCES INDIVIDUELLES									
É. Le Gentil	●	●	●	●	●	●	●	●	●
M. Aoustin	●	●	●	●	●	●	●	●	●
S. Bensimon	●	●	●	●	●	●	● ⁽²⁾	●	●
V. Boissier	●	●	●	●	●	●	●	●	●
J-L. Constanza	●	●	●	●	●	●	●	●	●
É. Cunin	●	●	●	●	●	●	●	●	●
D. Dudan	●	●	●	●	●	●	●	●	●
P. Roque	●	●	●	●	●	●	●	●	●
V. Ravat	●	●	●	●	●	●	●	●	●

(1) Processus détaillé au sein du Document d'enregistrement universel 2024.

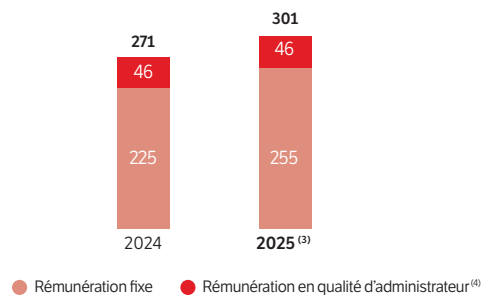
(2) Madame Stéphanie Bensimon a été nommée responsable du suivi de la démarche RSE le 20 avril 2021.

UNE RÉMUNÉRATION DES MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION EN LIGNE AVEC LES MEILLEURES PRATIQUES

Rémunération du Président du Conseil d'administration

La rémunération du Président du Conseil d'administration, Monsieur Éric Le Gentil, est constituée de sa rémunération en qualité d'administrateur et d'une rémunération fixe au regard des missions qui lui sont confiées en dehors des attributions générales prévues par la loi⁽¹⁾. Il ne perçoit aucune rémunération variable en numéraire ou en titres⁽²⁾.

ÉVOLUTION DE LA RÉMUNÉRATION DU PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION (en milliers d'euros)

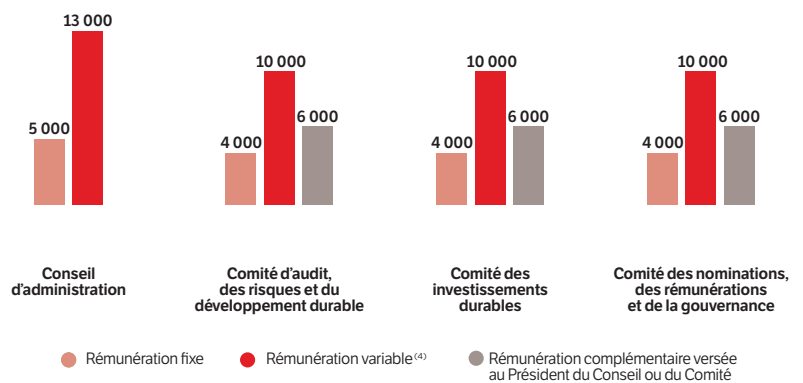


Rémunération des administrateurs

En contrepartie de leur expertise et de leur implication dans la bonne gouvernance de la Société, les administrateurs de Mercialis perçoivent une rémunération.

Celle-ci se veut équilibrée, vertueuse et inscrite dans l'intérêt social de l'Entreprise. La politique de rémunération des administrateurs se conforme aux recommandations du Code Afep-Medef. Mercialis prend toutes les mesures nécessaires pour éviter les situations potentielles de conflit d'intérêts.

POLITIQUE DE RÉMUNÉRATION DES ADMINISTRATEURS 2025⁽³⁾ (en euros)



(1) Notamment assurer les relations avec les principaux actionnaires et partenaires financiers et/ou industriels de la Société et participer à l'élaboration de la stratégie et au suivi de sa mise en œuvre. / (2) En dehors de la partie variable comprise dans sa rémunération en qualité d'administrateur. / (3) Sous réserve de l'approbation de l'Assemblée générale du 29 avril 2025. / (4) Pour une assiduité de 100 %.

UN ACTIONNARIAT TOTALEMENT DIVERSIFIÉ, UN DIALOGUE ENGAGÉ ET PROACTIF

Mercialys est cotée sur le compartiment A d'Euronext Paris depuis le 31 janvier 2025 sous le symbole MERY et l'ISIN FRO010241638.

La Société est membre du SBF 120, de plusieurs indices spécifiques au secteur de l'immobilier (EPRA⁽¹⁾, IEIF⁽²⁾).

La Société est caractérisée par un capital totalement diversifié.

Le flottant représente ainsi la quasi-totalité du capital de la Société à la fin de l'année 2024.

Le capital flottant assure une excellente liquidité aux titres de la Société et la capacité pour les actionnaires de constituer et faire évoluer des positions significatives.

Les 33 premiers actionnaires de Mercialys⁽³⁾ détiennent d'ailleurs,

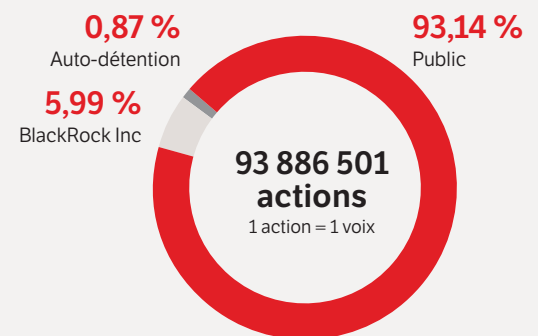
au 31 décembre 2024, plus de 60 % du capital et des droits de vote.

Par ailleurs, en appliquant la règle « une action, une voix », Mercialys assure un traitement identique à l'ensemble de ses actionnaires, d'où il résulte un taux de participation très élevé à l'Assemblée générale chaque année.

ÉVOLUTION DE LA PART DU CAPITAL ET DES DROITS DE VOTE Détenus par les 33 premiers actionnaires



RÉPARTITION DU CAPITAL Au 31 décembre 2024



Mercialys veille à assurer un dialogue régulier et proactif avec ses actionnaires et plus généralement avec l'ensemble de ses parties prenantes financières.

En 2024, en parallèle des nombreux roadshows et contacts assurés par les équipes dirigeantes, 15 communiqués de presse ont été publiés pour une communauté de plus de 900 investisseurs et analystes.

La Société a par ailleurs obtenu le *Transparency Award* pour son information ESG organisé par l'agence Labrador.



16 roadshows organisés avec 9 brokers différents et 7 pays couverts



#1 prix Transparency Award information ESG



4 publications de résultats et 2 réunions d'informations financières par an



TOP 100 des actionnaires contactés avant chaque Assemblée générale



15 communiqués distribués à une base de près de 900 investisseurs et analystes

(1) EPRA, European Public Real Estate Association. / (2) IEIF, Institut de l'Épargne Immobilière et Foncière. / (3) Hors groupe Casino et groupe Generali.

UN DIALOGUE RÉGULIER AVEC NOS PARTIES PRENANTES

L'activité de Mercialys s'inscrit dans un important écosystème de parties prenantes avec lesquelles des relations solides sont nouées.

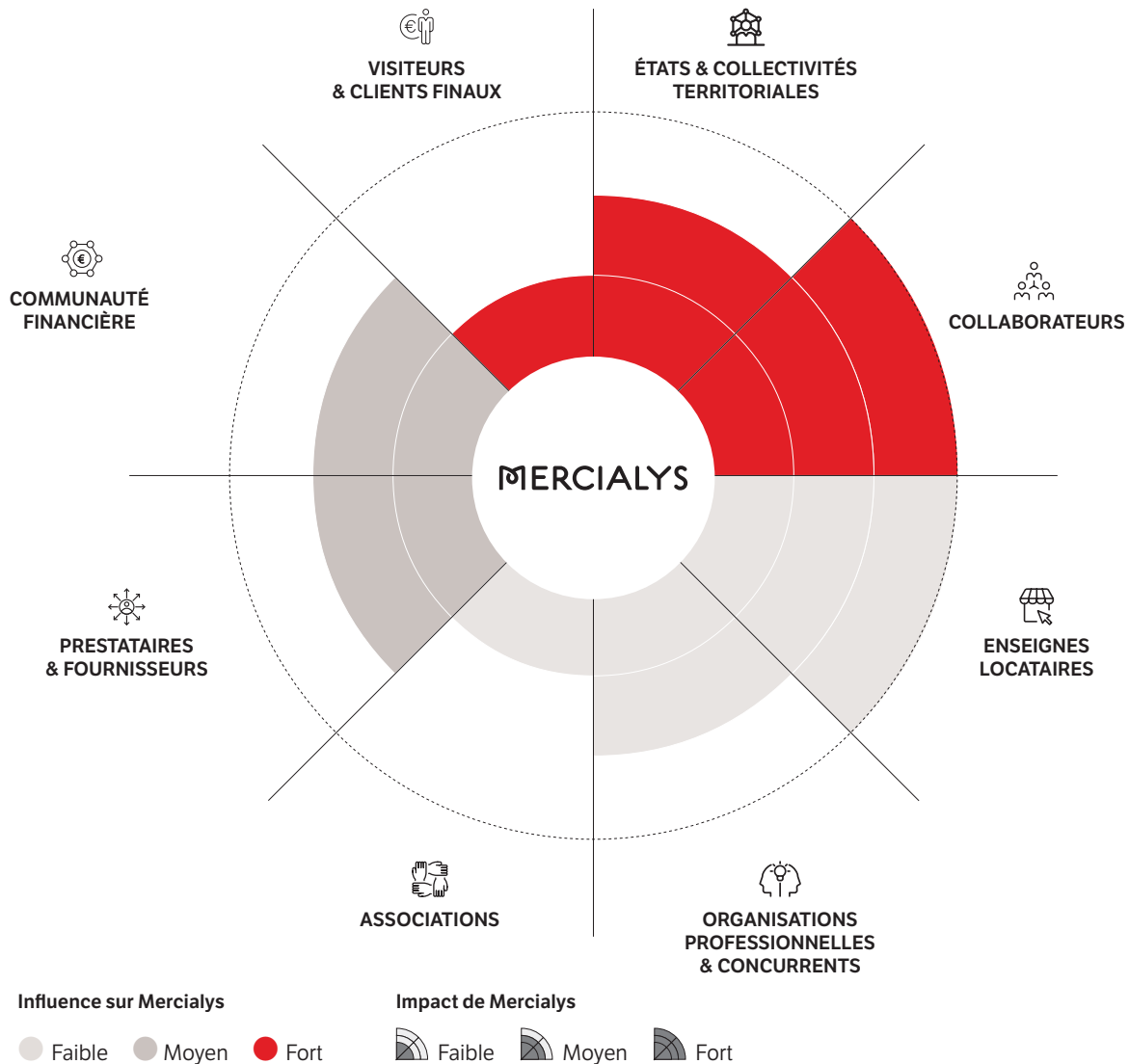
La dynamique instaurée par la Société, basée sur un dialogue régulier, permet d'intégrer leurs attentes dans les réflexions stratégiques, en plus des enjeux économiques, sociaux, sociétaux, environnementaux et de gouvernance, dans une perspective de création de valeur pérenne et partagée.

Ce dialogue permet également d'avoir l'opportunité de constituer des partenariats de long terme et plus

largement de s'inscrire dans un processus d'innovation et d'amélioration continues.

La consultation régulière de l'ensemble des parties prenantes, dont les collaborateurs, les visiteurs des centres, les enseignes, les investisseurs et banques, les collectivités territoriales et les associations dans le cadre du renouvellement de la stratégie RSE de la Société en est une preuve manifeste.

Cartographie des parties prenantes



Dialogue avec les parties prenantes

	ENJEUX	MODALITÉS DE DIALOGUE	
 COLLABORATEURS	<ul style="list-style-type: none"> • Implication • Engagement • Recrutement • Fidélisation • Diversité • Dialogue social • Sensibilisation à la RSE 	<ul style="list-style-type: none"> - Merylink (Intranet) - Outils digitaux collaboratifs - Formations - Réunion plénière annuelle - Réunions d'informations financières 	<ul style="list-style-type: none"> - Parcours d'intégration - Livret d'accueil - Enquête collaborateurs - Échanges avec la Direction - LinkedIn
 ÉTAT & COLLECTIVITÉS TERRITORIALES	<ul style="list-style-type: none"> • Autorisations administratives • Performance des projets • Contribution économique et sociétale 	<ul style="list-style-type: none"> - Commission Départementale et Nationale d'Aménagement Commercial (CDAC / CNAC) - Réunions d'informations sur les projets 	<ul style="list-style-type: none"> - Document d'enregistrement universel - Rapport financier semestriel - Contrôles réglementaires
 VISITEURS & CLIENTS FINAUX	<ul style="list-style-type: none"> • Satisfaction • Fidélité • Confort • Sécurité • Avis 	<ul style="list-style-type: none"> - Écosystème digital - Pages TikTok / Instagram - Enquêtes de satisfaction 	<ul style="list-style-type: none"> - Contacts des directions de centre - Newsletter - E-mails
 ENSEIGNES LOCATAIRES	<ul style="list-style-type: none"> • Performance commerciale • Attractivité • Différenciation • Fidélisation • Collaboration • RSE 	<ul style="list-style-type: none"> - Enquêtes de satisfaction - Réunions avec les commerçants - Échanges directs avec les équipes de commercialisation 	<ul style="list-style-type: none"> - Le Shop (écosystème de solutions des 1^{er} et dernier kilomètres) - Salesforce (CRM) - Visites sur sites des projets - Salons professionnels
 PRESTATAIRES & FOURNISSEURS	<ul style="list-style-type: none"> • Qualité des prestations et services • Achats responsables • Maîtrise de la chaîne de valeur 	<ul style="list-style-type: none"> - Appels d'offres - Rencontres périodiques - Évaluations, contrôles et audits 	
 COMMUNAUTÉ FINANCIÈRE	<ul style="list-style-type: none"> • Financement • Performance financière • Éthique des affaires 	<ul style="list-style-type: none"> - Roadshows - Réunions d'informations financières - Document d'enregistrement universel - Rapport financier semestriel - Communiqués de presse 	<ul style="list-style-type: none"> - Assemblée générale - Site Internet - Contact Relations investisseurs - LinkedIn - S&P ex-Ipreo (CRM)
 ASSOCIATIONS	<ul style="list-style-type: none"> • Soutien des projets • Renforcement de l'ancrage local des centres 	<ul style="list-style-type: none"> - Site Internet - Partenariats 	<ul style="list-style-type: none"> - Document d'enregistrement universel - Contact RSE
 ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES & CONCURRENTS	<ul style="list-style-type: none"> • Partage de bonnes pratiques • Études et benchmarks • Veille réglementaire • Valorisation du secteur 	<ul style="list-style-type: none"> - Participation aux commissions - Participation à la gouvernance des instances de place 	

UNE GESTION DES RISQUES SOUCIEUSE DU DÉVELOPPEMENT DURABLE ET DE L'ÉTHIQUE DES AFFAIRES

Mercialys s'attache à maîtriser son profil de risques et à inscrire ses activités dans les meilleurs standards de déontologie professionnelle. L'ensemble de son dispositif de contrôle interne et de gestion des risques vise à assurer l'atteinte des objectifs établis par la direction, en préservant l'avenir de la Société et le complet respect des principes éthiques.

Organisation et démarche

Mercialys place son dispositif de maîtrise des risques tant au cœur de sa stratégie que de ses opérations : son pilotage est assuré par un Comité de prévention des risques (CPR) rattaché à la Direction générale et l'ensemble des collaborateurs assure la déclinaison des mesures opérationnelles. Le CPR pilote en lien direct avec le Comité d'audit, des risques et du développement durable,

qui prend régulièrement connaissance des moyens en place et exprime des recommandations sur les travaux d'audit effectués. Cette proximité permet un dialogue permanent entre les acteurs du processus de gestion des risques et les instances de direction de la Société, favorisant des prises de décisions rapides tant au niveau du siège que des sites.

MISSIONS DU COMITÉ DE PRÉVENTION DES RISQUES



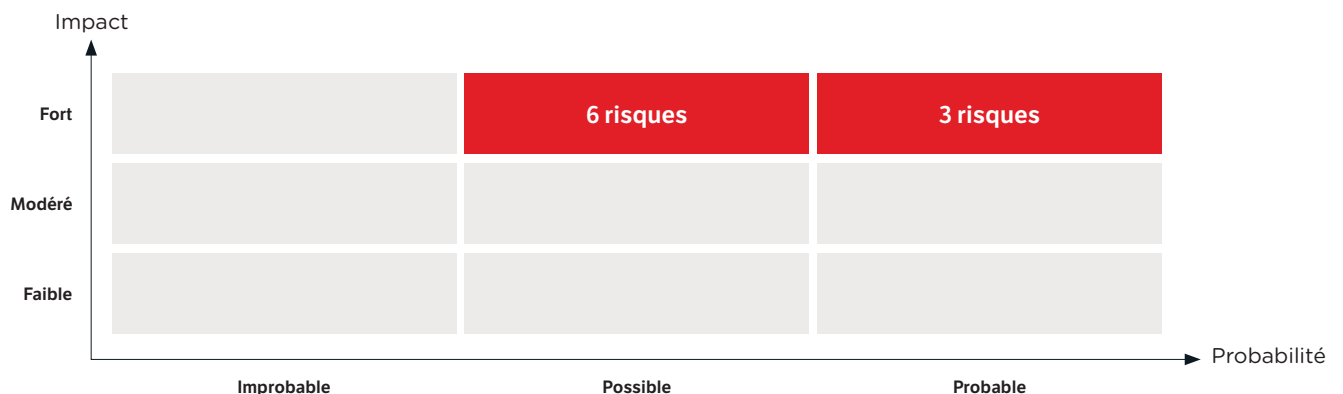
Cartographie des risques

L'outil essentiel du pilotage des risques par le CPR est la cartographie, qui recense l'ensemble des risques auxquels Mercialys est exposée. Conformément aux orientations de l'ESMA⁽¹⁾, 49 risques ont été identifiés et sont répartis en 8 catégories, établies par Mercialys. Afin d'assurer un suivi et une gestion pragmatique de ses risques, la Société les a hiérarchisés selon leur priorité.

Ce système de hiérarchisation repose sur une notation qui intègre les deux dimensions de la matrice de cartographie :

l'impact du risque et sa probabilité d'occurrence.

La cartographie est mise à jour régulièrement. Une veille active et des échanges fréquents avec les collaborateurs permettent de surveiller l'évolution des risques en fonction du contexte dans lequel la Société évolue. Ils permettent également d'adapter rapidement et efficacement, si besoin est, les niveaux et dispositifs de couverture et visent à l'identification proactive de nouveaux risques.



(1) ESMA31-62-1293 FR « Orientations sur les facteurs de risque dans le cadre du Règlement Prospectus ».

Risques prioritaires

Mercialys cote des risques nets. Les risques prioritaires présentent soit un impact modéré avec une probabilité probable, soit un impact fort avec une probabilité possible ou probable. 9 d'entre eux, parmi les 49 identifiés, répondent à ces critères. Ils appartiennent à 5 catégories et sont présentés ci-dessous.

Catégorie	Risque	Impact	Probabilité	Tendance
Risques liés au secteur	Risque lié au taux de capitalisation, à la valeur du patrimoine et à la liquidité des actifs immobiliers sur le marché	Fort (ANR)	●●●	→
	Risque lié à la concurrence sur le segment du commerce physique	Fort (RNR)	●●●	→
	Risque lié aux nouveaux modes de consommation	Fort (RNR)	●●●	→
Risques liés à l'activité	Risque lié aux arbitrages des enseignes et à la recommercialisation	Fort (RNR)	●●●	→
	Risque lié à la sécurité des opérations et à une dégradation du patrimoine	Fort (Réputation)	●●●	→
	Risque lié aux acquisitions et constructions	Fort (ANR)	●●●	→
Risques liés au contrôle interne	Risque lié aux intrusions malveillantes et aux pannes sur les outils	Fort (RNR)	●●●	↗
Risques juridiques et réglementaires	Risque lié au régime SIIC et à la conformité fiscale	Fort (RNR)	●●●	↗
Risques liés à la situation financière	Risque lié au taux d'intérêt, au coût de la dette, à la liquidité et au financement	Fort (RNR)	●●●	↗

Impact : Faible Modéré Fort
 Risque : ●●● Improbable ●●● Possible ●●● Probable.
 Tendance : ↗ Haussière → Stable ↘ Baissière.

SYNTHÈSE DU DISPOSITIF DE MAÎTRISE DES RISQUES

PRINCIPES	OBJECTIFS	ACTEURS	OUTILS	RÉSULTATS
<ul style="list-style-type: none"> Approche collaborative Mise en place opérationnelle rapide Processus interactif Démarche préventive 	<ul style="list-style-type: none"> Identifier Surveiller Mesurer Piloter 	<ul style="list-style-type: none"> Comité d'audit, des risques et du développement durable Direction générale Comité de prévention des risques Directrice de l'éthique et de la conformité Responsables opérationnels Collaborateurs 	<ul style="list-style-type: none"> Cartographie des risques Entretiens avec les collaborateurs Communication et sensibilisation 	<ul style="list-style-type: none"> Dispositif au cœur de la stratégie des dirigeants Profil de risques connu et maîtrisé

Le développement durable et l'éthique au cœur des préoccupations de la Société

Mercialys, du fait de sa taille, de son secteur et/ou de son activité exclusivement française, n'est pas soumise à un certain nombre de réglementations entrées en vigueur ces dernières années. Néanmoins, en tant qu'acteur engagé, la Société a volontairement mis en œuvre diverses politiques, process et plans d'actions pour répondre à des enjeux qui, avant de constituer un prérequis réglementaire, s'inscrivent dans le respect de la déontologie et de l'éthique professionnelle.

Mercialys s'est notamment dotée :

- d'une Déclaration de performance extra-financière (DPEF) soumise

à l'avis d'un Organisme tiers indépendant (OTI) ;

- d'une démarche de calcul et de publication de l'Index d'égalité professionnelle entre les femmes et les hommes (IEP) ;
- d'une cartographie des risques de corruption, de procédures de contrôle et d'évaluation dédiées et d'un dispositif de lancement d'alerte interne conforme à la législation en vigueur ;
- d'un Code de déontologie boursière visant à prévenir les délits d'initiés ;
- d'une Charte de lobbying responsable ;
- d'une démarche de vigilance visant à assurer une surveillance des pratiques de sa chaîne de valeur, à travers

notamment une cartographie de la nature des dépenses de la Société, l'insertion de clauses RSE dans les principaux contrats et appels d'offres, et des mesures de suivi, d'évaluations et/ou d'audits des fournisseurs et prestataires.

La Société dispose également d'une Directrice de la conformité et de l'éthique, agissant aussi en tant que déontologue et DPO⁽¹⁾. Celle-ci siège au CPR et base ses travaux sur la Charte éthique et Code de bonne conduite, disponible en français et en anglais sur le site Internet de Mercialys : www.mercialys.fr⁽²⁾.

(1) DPO, Data Protection Officer : personne déléguée à la protection des données au sein d'une organisation. / (2) <https://www.mercialys.fr/strategie-gouvernance/engagements/charte-ethique>.

UN COMITÉ EXÉCUTIF

POUR PILOTER L'AMBITION STRATEGIQUE DU GROUPE

Dans le cadre de son ambition de croissance continue et de rentabilité durable, Mercialis a renforcé son modèle de gouvernance avec la mise en place d'un Comité exécutif paritaire, pluridisciplinaire et proche du terrain.

Sous la présidence de Monsieur Vincent Ravat, Directeur général, ce Comité rassemble des *leaders* clés de l'organisation, chacun responsable d'une fonction stratégique essentielle :

- Madame Elizabeth Blaise, Directrice générale déléguée, mandataire sociale, pour les affaires financières, la RSE et les services juridiques ;
- Madame Philippine de Bruyn, Directrice générale adjointe responsable du patrimoine et du développement, pour la gestion de l'asset management, la commercialisation, la conduite des projets commerciaux et mixtes ainsi que l'ensemble des activités de la foncière dans l'océan Indien ;
- Monsieur Fabrice Haurani, Directeur général adjoint responsable des investissements, pour la gestion des arbitrages et de la gestion des participations de la foncière ;

- Monsieur Stéphane Girard, Directeur des opérations et des relations extérieures, pour la gestion de la communication institutionnelle, des Directions de l'exploitation et du marketing ;
- Madame Camille Morel, Directrice des ressources humaines.

Ce Comité, soutenu par la participation d'Irving Gauthier, Directeur financier et Secrétaire du Comité exécutif, joue un rôle central dans l'alignement stratégique et la mobilisation opérationnelle des équipes.

Dans un contexte en constante évolution, cette nouvelle gouvernance permet à Mercialis de répondre aux défis du marché immobilier tout en restant agile, au service de ses locataires, des consommateurs, et des collectivités locales. Elle assure ainsi une gestion coordonnée et une mise en œuvre efficace de la stratégie de croissance du Groupe.

Composition du Comité exécutif (au 31/12/2024)



De haut en bas et de gauche à droite : Camille Morel, Elizabeth Blaise, Vincent Ravat, Fabrice Haurani, Philippine de Bruyn, Irving Gauthier, Stéphane Girard.

Une politique de rémunération des dirigeants équilibrée, vertueuse et alignée sur la stratégie

Mercialys s'est dotée depuis plusieurs années d'une politique de rémunération des dirigeants qu'elle veut équilibrée, vertueuse, alignée sur la stratégie et de nature à contribuer aux performances à long terme de la Société. Celle-ci respecte les recommandations du Code Afep-Medef et repose sur trois principes :

Une reconnaissance objective de la performance

- Prépondérance de la part variable sur la part fixe au sein de la rémunération totale
- Prépondérance de critères quantifiables au sein de la part variable annuelle et long terme

Une valorisation des dimensions extra-financières

- Présence de critères RSE dans la part variable annuelle
- Présence de critères RSE en lien avec les objectifs climatiques dans la part variable long terme

Une convergence des intérêts internes et externes

- Alignement des intérêts des dirigeants et des actionnaires : part variable long terme payée sous forme d'actions, soumises à des critères de performance, de présence et de détention
- Équité interne : écarts de rémunération entre dirigeants et salariés mesurés et stables dans le temps

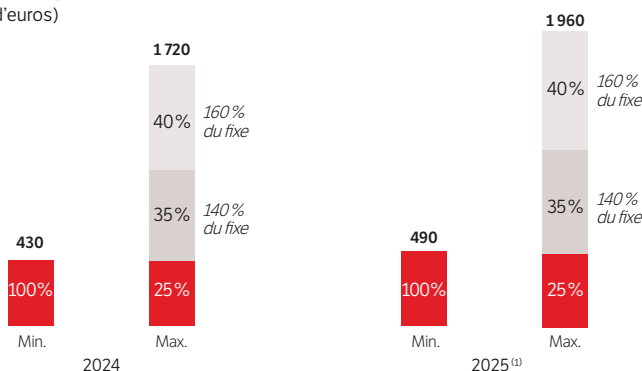
La politique de rémunération (*ex ante*) et le versement des rémunérations (*ex post*) sont arrêtés annuellement par le Conseil d'administration après consultation du Comité des nominations, des rémunérations et de la gouvernance.

Ils sont soumis au vote de l'Assemblée générale annuelle des actionnaires, conformément à la réglementation en vigueur.

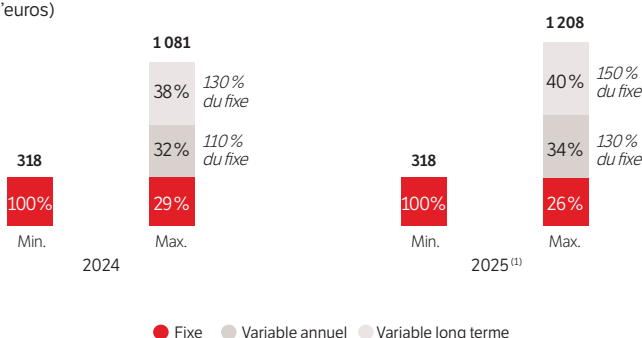
La rémunération des dirigeants est essentiellement constituée d'une part fixe, d'une part variable annuelle et d'une part variable long terme. Les critères, objectifs et seuils retenus pour déterminer les parts variables sont motivés et exigeants. Le niveau de rémunération des dirigeants est par ailleurs raisonnable au regard des résultats générés par Mercialys, de leur expérience et du niveau de rémunération des collaborateurs.

STRUCTURE DE LA RÉMUNÉRATION

M. VINCENT RAVAT, DIRECTEUR GÉNÉRAL
(en milliers d'euros)



MME ELIZABETH BLAISE, DIRECTRICE GÉNÉRALE DÉLÉGUÉE
(en milliers d'euros)



● Fixe ● Variable annuel ● Variable long terme

RATIOS D'ÉQUITÉ⁽²⁾



(1) Sous réserve de l'approbation par l'Assemblée générale du 29 avril 2025. / (2) Méthodologie de calcul détaillée dans le Document d'enregistrement universel 2024.

UNE CRÉATION DE VALEUR FINANCIÈRE ET EXTRA-FINANCIÈRE RÉSILIENTE

Grâce à son organisation agile et intégralement dédiée à la recherche de l'excellence, Mercialys est en mesure de maintenir une dynamique constructive, consolidant les fondamentaux de ses performances opérationnelles, financières et extra-financières :

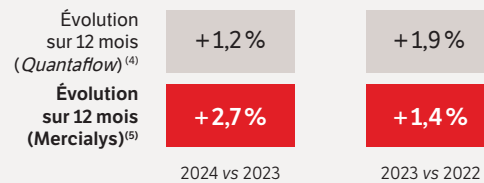


PERFORMANCE OPÉRATIONNELLE

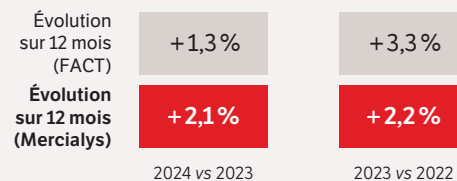
La performance opérationnelle des centres de Mercialys s'apprécie au travers :

- De la **fréquentation** ⁽¹⁾, ou nombre de visiteurs dénombrés à l'entrée des grands centres et principaux centres locaux de proximité de la Société ;
- Du **chiffre d'affaires** ⁽¹⁾ généré par les commerçants des centres, baromètre de la performance opérationnelle des enseignes locataires et donc de leur santé financière ;
- Du **coût d'occupation** ⁽²⁾ supporté par les commerçants des centres, appréciation du poids de l'immobilier dans leur compte d'exploitation et par extension de la soutenabilité des loyers demandés ;
- Du **taux de vacance financière courante** ⁽³⁾, qui permet d'apprécier la gestion commerciale des centres ;
- Du **taux de recouvrement**, qui évalue la proportion effectivement encaissée par la Société de loyers, charges et travaux facturés aux locataires.

ÉVOLUTION DE LA FRÉQUENTATION DES CENTRES COMMERCIAUX

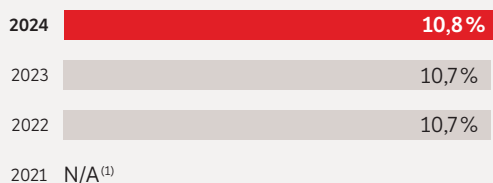


ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DES COMMERÇANTS



(1) Grands centres et principaux centres leaders de proximité de Mercialys à surfaces constantes, représentant plus de 85 % de la valeur des centres commerciaux de la Société. / (2) Rapport entre le loyer, les charges (y compris fonds marketing) et les travaux refacturés TTC, payés par les commerçants, et leur chiffre d'affaires TTC (hors grandes surfaces alimentaires). / (3) Le taux de vacance de Mercialys n'intègre pas les conventions liées à l'activité de commerce éphémère. / (4) Le Panel France de Quantaflow est composé de 354 centres soit 54% de la surface GLA des centres commerciaux français. Il est l'indice national de référence du marché de la Fédération des Acteurs du Commerce dans les Territoires (FACT). / (5) Galeries marchandes uniquement.

ÉVOLUTION DU COÛT D'OCCUPATION



ÉVOLUTION DU TAUX DE VACANCE FINANCIÈRE COURANTE



ÉVOLUTION DU TAUX DE RECOUVREMENT (au 31/12/2024)

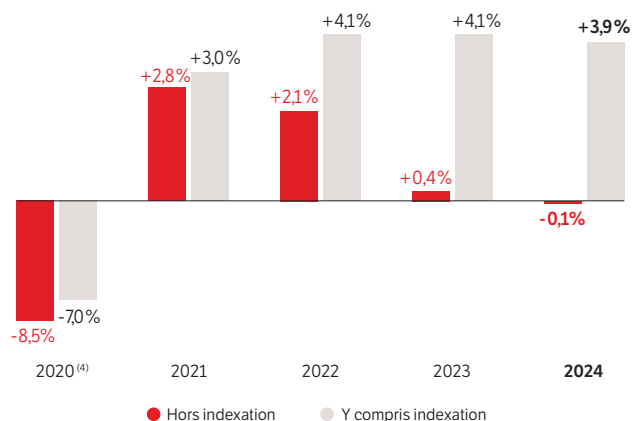


PERFORMANCE FINANCIÈRE

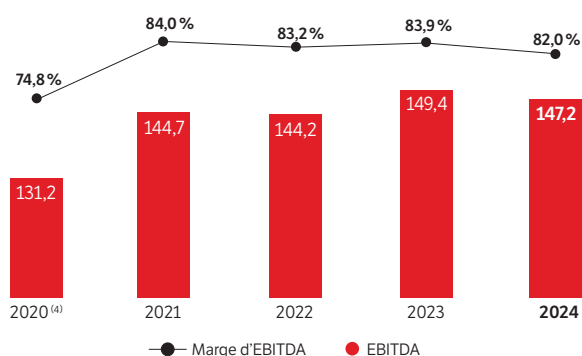
La performance financière s'apprécie principalement au travers :

- De la **croissance organique** des loyers, qui mesure l'évolution des revenus de la Société hors effet des acquisitions et des cessions ;
- De la **marge d'EBITDA**⁽³⁾, qui évalue l'efficacité de sa gestion opérationnelle ;
- Du **résultat net récurrent** (RNR), qui permet d'apprécier l'évolution de ses résultats récurrents ;
- De l'**actif net réévalué** (ANR), ou valeur résiduelle des actifs de la Société après remboursement de ses créanciers ;
- Des **ratios de LTV, d'ICR et de dette nette/EBITDA**, qui permettent d'apprécier la soutenabilité de son endettement ;
- Du **rendement du dividende**, 95 % du résultat social récurrent et 70 % des plus-values de cession d'actifs étant distribuables sous forme de dividendes selon le statut fiscal des Sociétés d'investissement immobilier cotées (SIIC) dont Mercialisys bénéficie depuis 2005.

ÉVOLUTION DU TAUX DE CROISSANCE ORGANIQUE DES LOYERS



ÉVOLUTION DE L'EBITDA (en millions d'euros) ET DE LA MARGE D'EBITDA (en %)



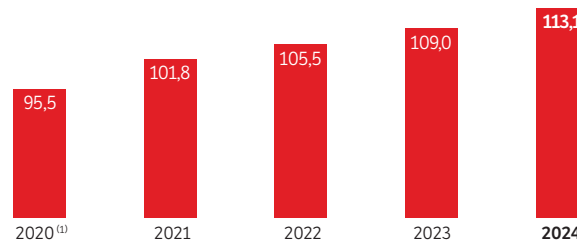
(1) Calcul du coût d'occupation inefficace du fait des périodes de fermeture imposées aux commerces.

(2) Indicateur notamment impacté par l'intégration au sein du portefeuille de Mercialisys de la galerie commerciale de Dijon-Chenôve acquise fin décembre 2020 avec l'objectif de relancer l'actif.

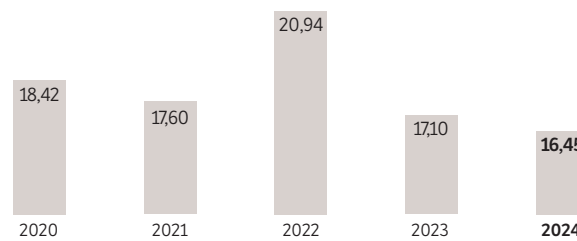
(3) Marge d'EBITDA : résultat opérationnel avant amortissements, provisions et dépréciations, autres produits et charges opérationnels. Marge calculée sur les revenus locatifs.

(4) Impact fortement négatif de la crise sanitaire.

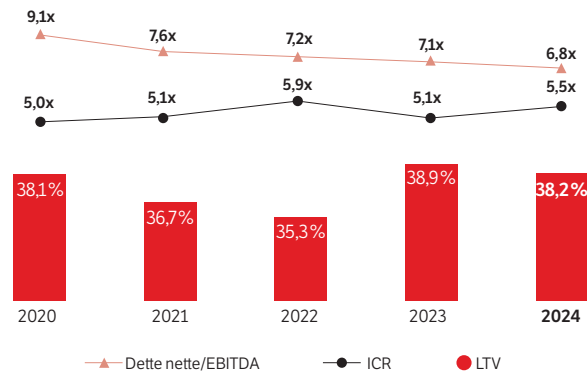
► **ÉVOLUTION DU RÉSULTAT NET RÉCURRENT (RNR)** (en millions d'euros)



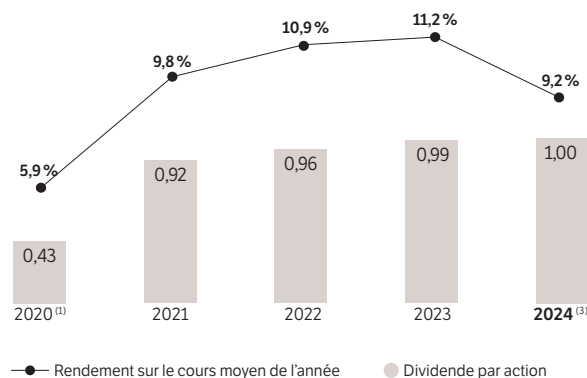
► **ÉVOLUTION DE L'ANR (EPRA NDV⁽²⁾)** (en euros par action)



► **ÉVOLUTION DES RATIOS LTV (hors droits), ICR ET DETTE NETTE/EBITDA**



► **ÉVOLUTION DU DIVIDENDE (en euro par action) ET DU RENDEMENT DU DIVIDENDE**



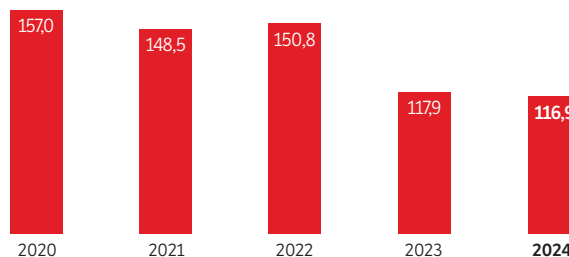
(1) Impact fortement négatif de la crise sanitaire. / (2) NDV : Net Disposal Value. / (3) Sous réserve de l'approbation par l'Assemblée générale du 29 avril 2025.

PERFORMANCE
EXTRA-FINANCIÈRE

La performance extra-financière de Mercialis est suivie à travers :

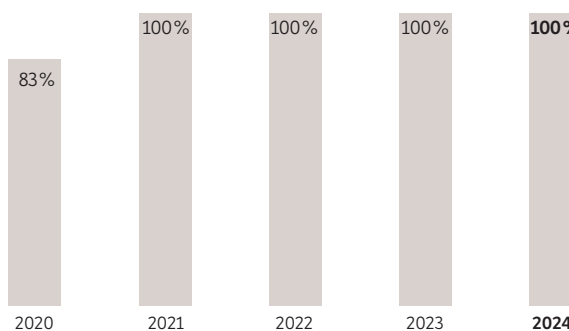
- L'**intensité énergétique surfacique** de ses centres, témoin de leur efficacité en matière d'utilisation des ressources ;
- La **part du patrimoine certifiée BREEAM In-Use**, certification environnementale de référence dans le secteur de l'immobilier commercial ;
- Le **taux de valorisation des déchets** des enseignes, illustration d'une coopération réussie entre bailleur et preneur en matière de RSE ;
- Les **émissions de gaz à effet de serre** scopes 1 et 2, symboles de l'engagement de Mercialis en faveur de la lutte contre le changement climatique ;
- La **formation des collaborateurs**, garante d'une bonne adéquation des besoins de l'entreprise avec les compétences de ses salariés ;
- L'**index de l'égalité professionnelle** entre les hommes et les femmes, preuve de l'engagement de Mercialis en faveur de la diversité.

▶ **ÉVOLUTION DE L'INTENSITÉ ÉNERGÉTIQUE SURFACIQUE**
(en kWh/m² - périmètre courant)

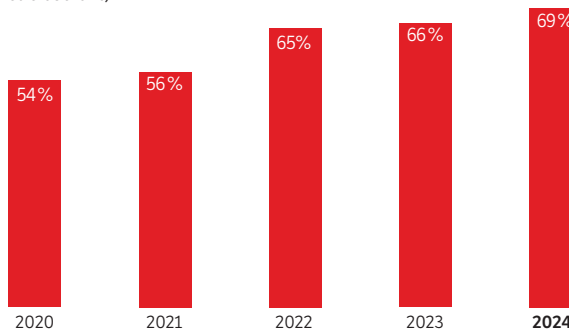


▶ **ÉVOLUTION DE LA PART DU PATRIMOINE STRATÉGIQUE CERTIFIÉ BREEAM IN-USE**

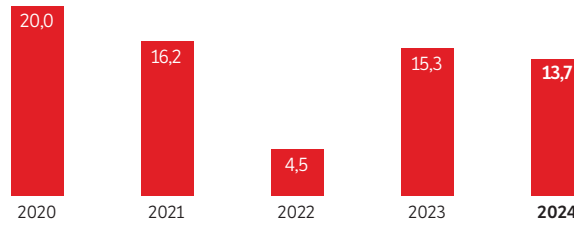
(en % de la valeur totale du patrimoine stratégique droits inclus)



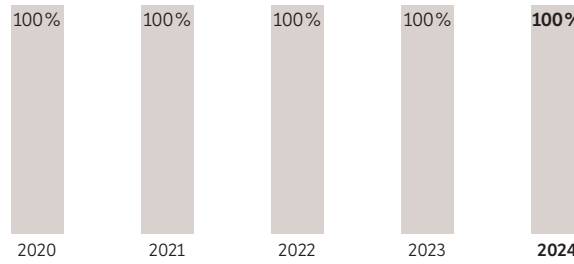
▶ **ÉVOLUTION DU TAUX DE VALORISATION DES DÉCHETS DES CENTRES COMMERCIAUX**
(périmètre courant)



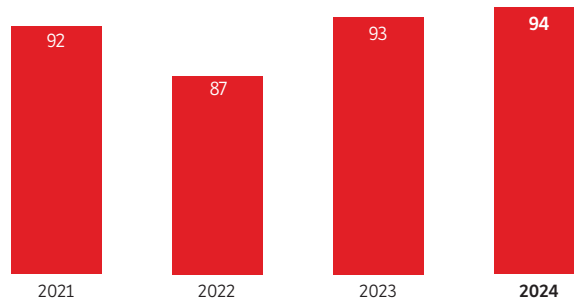
► **ÉVOLUTION DES ÉMISSIONS CARBONE DIRECTES ET INDIRECTES PAR M²**
(Scopes 1 et 2 - en kg équivalent CO₂ /m² - méthode *market-based* – périmètre courant)



► **ÉVOLUTION DE LA PART DES SALARIÉS FORMÉS**



► **ÉVOLUTION DE L'INDEX DE L'ÉGALITÉ PROFESSIONNELLE ENTRE LES FEMMES ET LES HOMMES**
(indice /100)



Les performances extra-financières de Mercialis sont régulièrement reconnues par la communauté extra-financière. Elles l'ont également été en 2024.

En effet, la Société a amélioré sa note MSCI en passant de A à AA. Elle a également maintenu son statut *Green Star* au GRESB⁽¹⁾ et a conforté sa position de *leader* en matière de développement durable en se positionnant à la 5^e place des foncières commerciales européennes cotées.

Enfin, son engagement fort en matière de transparence de l'information a été une nouvelle fois récompensé, par deux *Gold Awards* de l'EPRA⁽²⁾ et par le Grand Prix de la Transparence dans la catégorie "Information ESG".

Ces succès confirment une nouvelle fois le *leadership* de la Société en matière de Responsabilité sociétale des entreprises, que *4 Fair Impacts*, a vocation à continuer à alimenter.

									
2024	Note 91/100 Statut <i>Green Star</i>	Note A-	Note 87/100	Note : 7,8 ⁽⁴⁾ <i>Industry and Regional Top-Rated ESG Company</i>	Note AA	N/A	Grand Prix ESG Awards	BPR Gold Award sBPR Gold Award	Note 93,6/100
2023	Note 89/100 Statut <i>Green Star</i>	Note A Membre de la A List	Note 87/100	Note : 8,8 ⁽⁴⁾ <i>Industry and Regional Top-Rated ESG Company</i>	Note A	Note B- Maintien du Statut Prime	1 ^{er} au sein du SBF 120 Grand Prix toutes catégories	BPR Gold Award sBPR Gold Award	Note 93,4/100 N°2 au sein du SBF 120
2022	Note 91/100 Statut <i>Green Star</i>	Note A Membre de la A List	Note 83/100	Note : 8,5 <i>Industry and Regional Top-Rated ESG Company</i>	Note A	Note B- Maintien du Statut Prime	Prix de la meilleure Brochure de Convocation	BPR Gold Award sBPR Gold Award	Note 91,7/100 N°2 au sein du SBF 120
2021	Note 89/100 Statut <i>Green Star</i>	Note A Membre de la A List	Note 89/100 1 ^{er} de sa catégorie Membre de l'indice Gaïa	Note : 9,1 <i>Industry and Regional Top-Rated ESG Company</i>	Note A	Note B- Maintien du Statut Prime	Prix du meilleur Document d'Enregistrement Universel	BPR Gold Award sBPR Gold Award	Note 85/100 N°3 au sein du SBF 120
2020	Note 85/100 ⁽³⁾ Statut <i>Green Star</i>	Note A Membre de la A List	Note 87/100 1 ^{er} de sa catégorie Membre de l'indice Gaïa	Note : 9,4	Note A	Note B- Maintien du Statut Prime	1 ^{er} au sein du SBF 120 Grand Prix toutes catégories	BPR Gold Award sBPR Gold Award	N°4 au sein du SBF 120

(1) GRESB, Global Real Estate Sustainability Benchmark : classement international de référence qui évalue chaque année la performance et la politique RSE des entreprises du secteur immobilier. /
(2) EPRA, European Public Real Estate Association. / (3) Note non comparable en raison d'une évolution de la méthodologie. / (4) Approche risque utilisée par Sustainalytics : plus le score est faible, meilleure est l'évaluation de la société.



MERCIALYS

16-18, rue du Quatre-Septembre - 75002 Paris

E-mail : contact@mercialys.com

www.mercialys.fr

