

Assemblée générale mixte



6 mai 2008

► Formalités de convocation

► Introduction

► Constitution du bureau

► Quorum

► Pièces déposées sur le bureau de l'Assemblée

Déroulement de l'Assemblée générale (1/2)

Ordre du jour de l'Assemblée générale ordinaire appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2007

- > Présentation des rapports établis par le Conseil d'administration et les Commissaires aux comptes ;
- > Approbation des comptes sociaux de l'exercice clos le 31 décembre 2007 ;
- > Approbation des comptes consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 2007 ;
- > Affectation du résultat de l'exercice – Fixation du dividende ;
- > Approbation du rapport spécial des Commissaires aux comptes sur les conventions visées par l'article L 225-38 du Code de commerce et des conventions qui y sont énoncées ;
- > Renouvellement des mandats d'administrateurs de Bernard Bouloc, Jacques Dumas, Jacques Ehrmann, Pierre Féraud, Gérard Koenigkheit, Philippe Moati, Eric Sasson, Catherine Soubie, Pierre Vaquier ainsi que des sociétés Casino, Guichard-Perrachon et L'Immobilière Groupe Casino ;
- > Autorisation d'achat par la Société de ses propres actions ;

Déroulement de l'Assemblée générale (2/2)

Ordre du jour de l'Assemblée générale extraordinaire

- > *Autorisation conférée au Conseil d'administration à l'effet de consentir des options d'achat d'actions ;*
- > *Autorisation conférée au Conseil d'administration à l'effet de consentir des options de souscription d'actions ;*
- > *Autorisation conférée au Conseil d'administration à l'effet d'attribuer gratuitement des actions de la Société au profit du personnel ou des mandataires sociaux de la Société et des sociétés qui lui sont liées ;*
- > *Autorisation conférée au Conseil d'administration à l'effet de réduire le capital social par annulation d'actions détenues en propre.*

Présentation de l'activité et des résultats 2007

Intervenants

Jacques Ehrmann, Président Directeur Général ◀

Marie-Flore Bachelier, Directeur Financier ◀

Géry Robert-Ambroix, Directeur Général Délégué ◀

Sommaire

➤ Panorama de l'année

➤ Résultats de l'année 2007

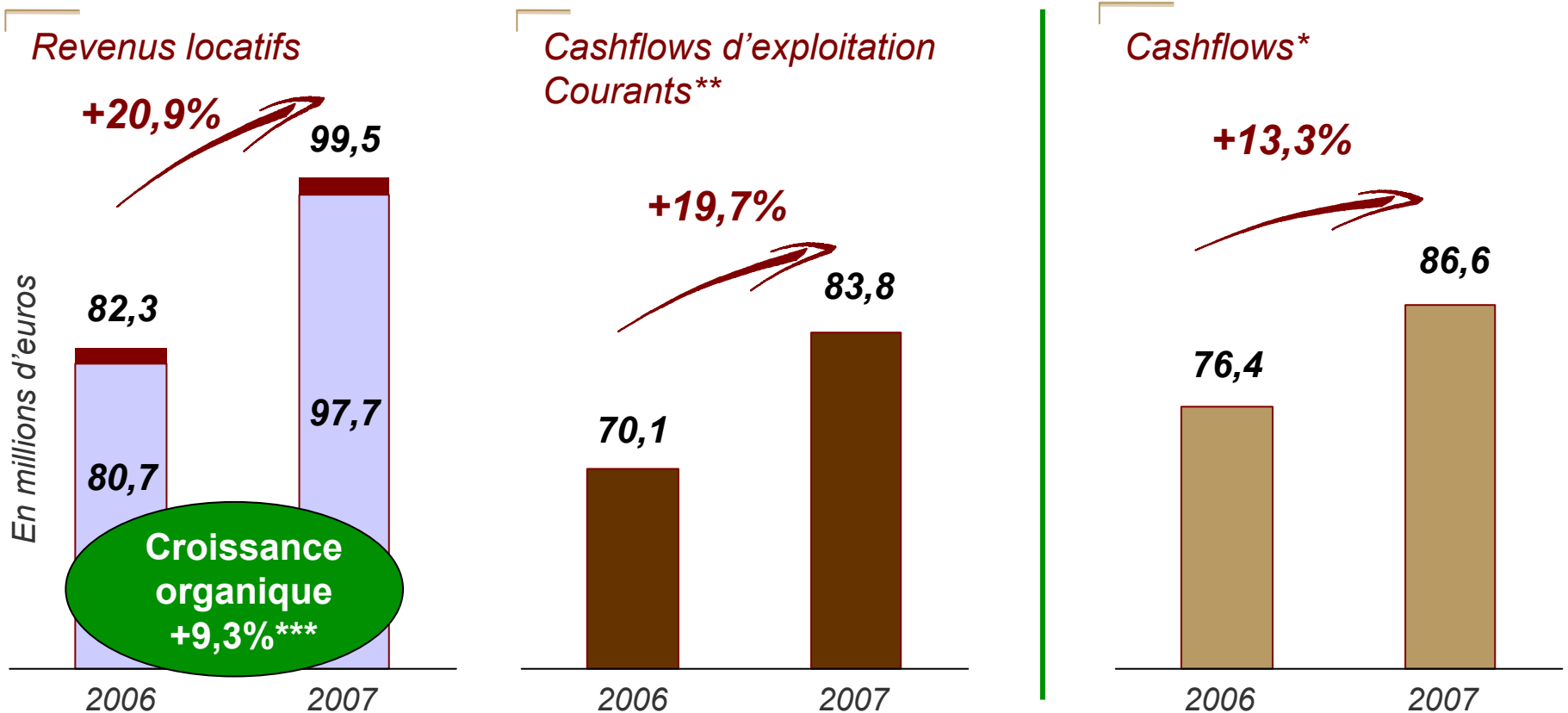
➤ Croissance externe et projets de développement

➤ Environnement et perspectives

Panorama de l'année

► 2007 : une année de forte croissance

Un CA total qui passe le cap des 100 millions d'euros



Revenus locatifs + honoraires facturés = 101,8 Meuros

■ Droits d'entrée (IFRS)

■ Loyers facturés

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

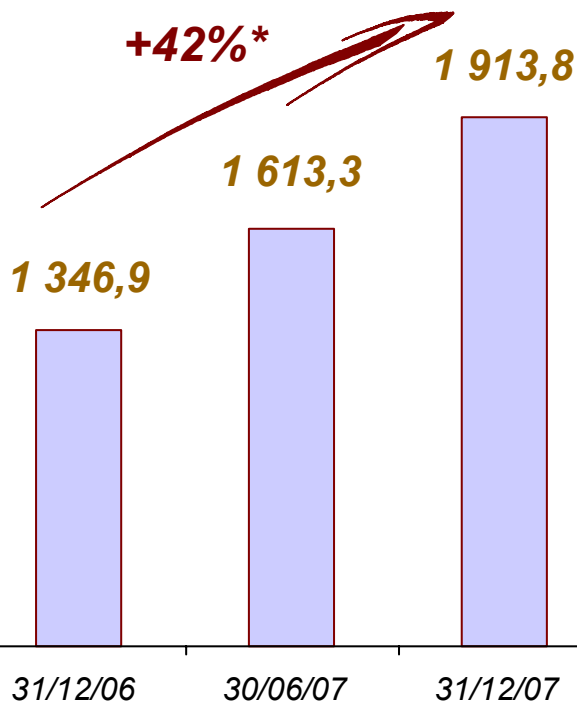
** Cashflows hors rémunération de la trésorerie nette d'IS et éléments non récurrents

*** Croissance des loyers facturés à périmètre constant

► 2007 : un cap important dans la croissance de l'ANR

Mercialys double sa taille en 2,5 ans

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



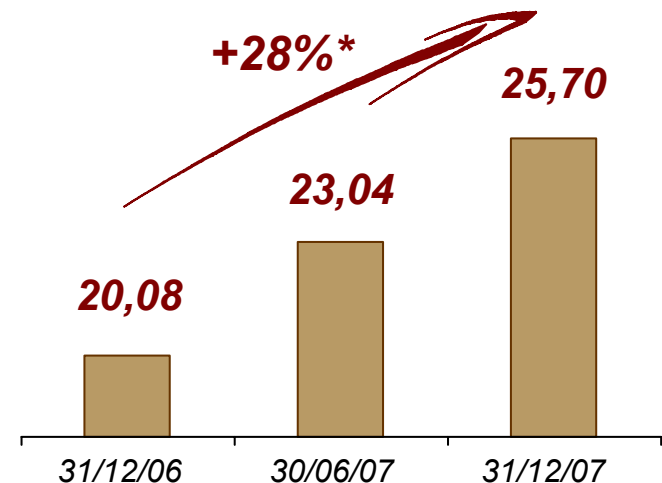
x2
depuis
l'IPO

Croissance des loyers
à périmètre constant *
+135 Meuros

Compression des taux
de capitalisation*
+230 Meuros

Acquisitions 2007*
+202 Meuros

Actif net réévalué de remplacement
(euros par action)





Une année marquée par une croissance externe à fort rendement

Pour la première fois un investissement hors de France métropolitaine

**183,5 Meuros
d'acquisitions**

**198,0 Meuros
d'investissements**

**2x plus
d'investissements
que prévu**

- ✓ La performance du modèle se confirme : le taux de rendement moyen à 7% reste élevé
 - > *Des acquisitions réalisées en gré à gré : 3 centres en Corse, 5 centres commerciaux à La Réunion, une galerie à Béziers*
 - > *3 actifs acquis dans le cadre de la Convention de Partenariat avec Casino*
- ✓ Des actifs acquis correspondant au cœur de cible de Mercialys : du potentiel de revalorisation et/ou des capacités d'extension et de restructuration
- ✓ Un rendement marginal supérieur de plus de 400 bp au rendement de l'OAT 10 ans déflatée



Des atouts renforcés en 2007 pour aborder 2008/2009

Les atouts des centres commerciaux : dynamisme et résistance

- ✓ Une activité dynamique
 - > La dynamique du commerce
 - > Le travail sur le merchandising
 - > La mutualisation des risques sur un grand nombre de sites et de baux
- ✓ Une consommation soutenue
Consommation des ménages en produits manufacturés « champ commerce »
+3,0% sur 1 an*
- ✓ Une visibilité / prédictibilité des cashflows très forte
 - > Un socle de revenus locatifs indexés
 - > Le droit au bail, spécifique au « retail » français : le locataire qui souhaite résilier son bail propose son successeur

Les atouts de Mercialys

- ✓ Une croissance organique forte
 - > Un potentiel de réversion élevé
 - > Des équipes de renouvellement et de recommercialisation performantes
- ✓ Une fréquentation des centres en croissance constante ⇒ Force de l'ancrage local de proximité
- ✓ La souplesse de l'organisation ⇒ se concentrer sur les fonctions créatrices de valeur
- ✓ Une croissance externe dynamique
 - > Un pipeline important / Une Convention de Partenariat très attractive / Des acquisitions sélectives
 - > Une absence de dette
- ✓ Alcudia : un relais de croissance très important
 - > Actifs neufs et/ou rénovés
 - > Surfaces nouvelles



Faire profiter nos actionnaires d'une progression des cashflows particulièrement dynamique

Un dividende en croissance de 14,1%

- ✓ 2007 une année atypique par certains aspects ...
 - > *Un calendrier des acquisitions 2006 et 2007 particulièrement favorable qui impacte significativement la croissance des revenus locatifs*
 - > *Une indexation très forte*
 - > *Une trésorerie qui reste positive (70,7 Meuros)*
- ✓ ...mais surtout une année qui confirme les points d'appui de Mercialys et la performance de son organisation
 - > *Une croissance interne forte*
 - > *Des perspectives d'investissements confirmées*

Conscient du caractère atypique de cet exercice mais confiant dans les perspectives de Mercialys et la solidité de son modèle, le Conseil d'Administration propose de répercuter dans son intégralité la croissance des cashflows sur le dividende de l'exercice.

*Un dividende de **0,81 euro par action** pour l'exercice* en hausse de **+14,1%** par rapport au dividende 2006 de 0,71 euro par action*

Résultats 2007

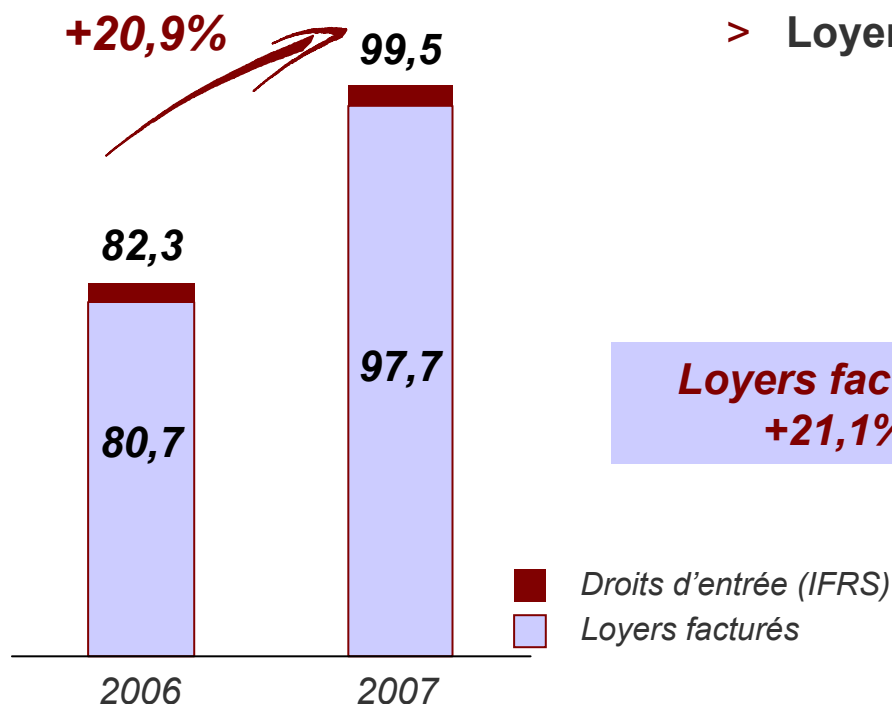


Une croissance organique soutenue par le dynamisme des équipes de renouvellement / commercialisation

Des revenus locatifs en forte hausse

Revenus locatifs

En millions d'euros



✓ **Activité soutenue sur l'année : 184 baux renouvelés ou recommercialisés**

- > **Loyers : +39%* sur les renouvellements**
- > **Loyers : +115%* sur les recommercialisations**

Croissance organique
(périmètre constant)
+9,3 points**

**Impact des acquisitions
2006 et 2007
+13,2 points**

**Eléments non
récurrents***
-1,4 point**

**Loyers facturés
+21,1%**

* Croissance des loyers en base annualisée hors effet de l'indexation de l'exercice

** Croissance entre les loyers facturés sur l'exercice 2007 et la même période 2006 à périmètre constant hors éléments non récurrents et y compris effet de l'indexation

*** Changement de méthode de facturation des loyers variables à partir de 2006 sur 106 baux

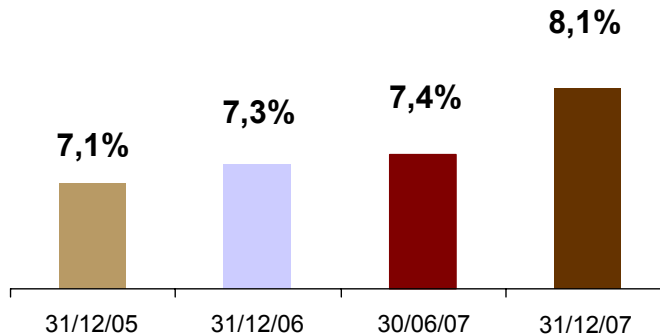
Assemblée générale mixte du 6 mai 2008



Les différents indicateurs de performance locative sur le portefeuille sont en hausse

- ✓ L'activité de l'année influence à la hausse les indicateurs moyens de notre portefeuille

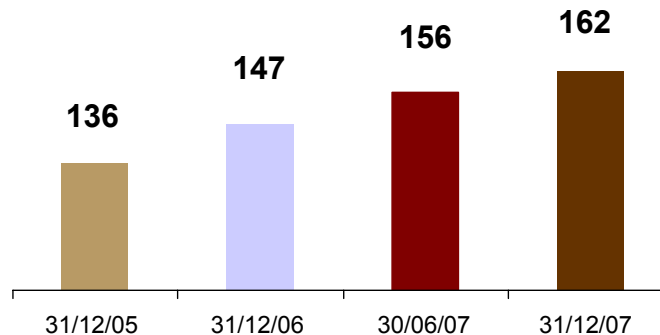
> Coût d'occupation : **8,1%***



Impactés à la hausse par :

- L'indexation
- la croissance des loyers liée aux actions de l'année sur le portefeuille
- l'entrée dans le périmètre des actifs neufs

> Valeur locative brute moyenne : **162 euros/m²**



La croissance forte du chiffre d'affaires impacte favorablement la rentabilité...

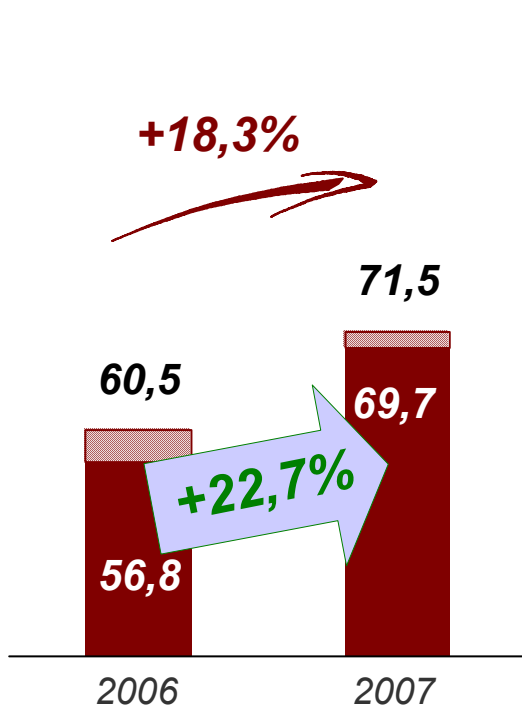
<i>En millions d'euros</i>	2005 proforma	2006	2007	Variation 2007/2006
Loyers facturés	71,8	80,7	97,7	+21,1%
Droits d'entrée	0,8	1,6	1,8	
Revenus locatifs	72,7	82,3	99,5	+20,9%
Impôt foncier non récupéré	-0,1	-0,1	-0,3	
Charges locatives non récupérées	-1,1	-1,4	-1,7	
Charges sur immeubles	-3,5	-3,8	-4,1	
Loyers nets	67,9	77,0	93,5	+21,4%
Revenus de gestion, d'administration et autre	0,9	1,2	2,3	
Amortissement et provisions	-12,9	-13,4	-15,7	
Charges de personnel	-2,7	-4,2	-5,6	
Charges externes	-2,6	-3,8	-4,8	
Charges d'exploitation	-17,3	-20,2	-23,8	+17,8%
Résultat Opérationnel Courant (ROC)	50,6	56,8	69,7	+22,7%
Résultat financier	0,7	6,1	3,2	
Impôts sur les sociétés	-0,3	-2,4	-1,3	
Résultat net, part du Groupe	51,0	60,5	71,6	+18,3%
BPA dilué (en euros par action)*	0,81	0,83	0,98	+18,1%

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

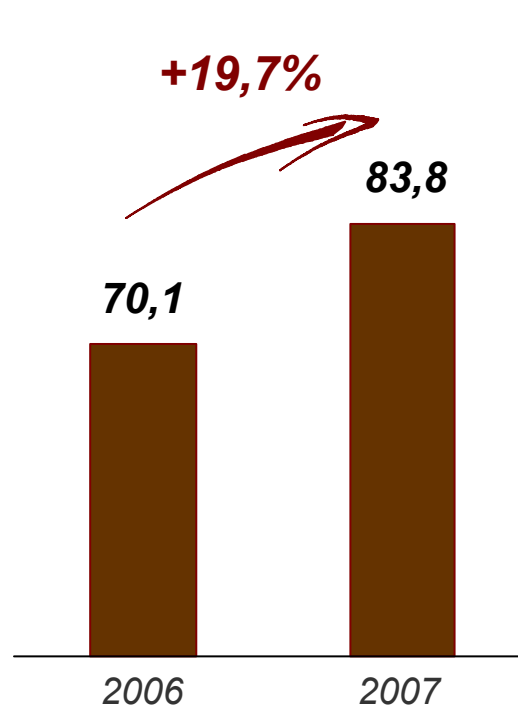
► ... et les cashflows

Résultat net part du Groupe

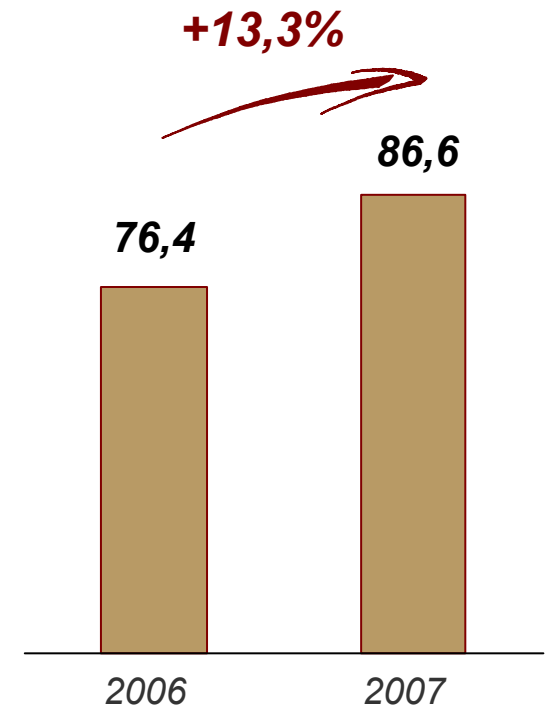
En millions d'euros



Cashflows d'exploitation Courants**



Cashflows*



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

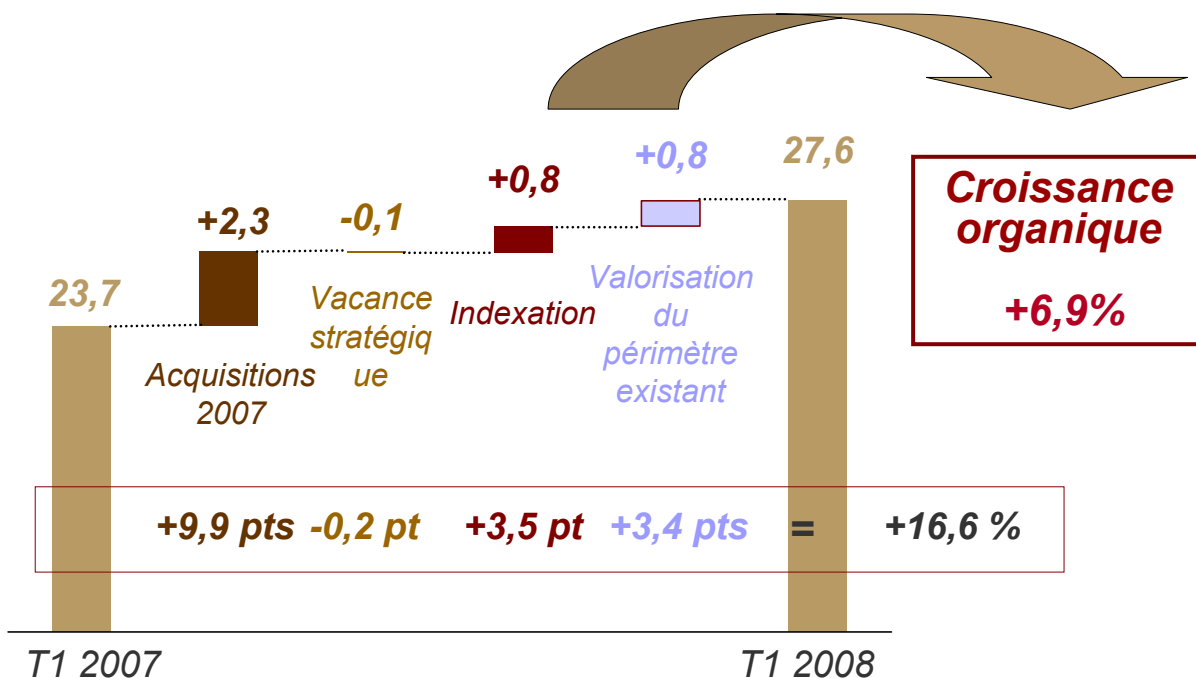
** Cashflows hors rémunération de la trésorerie nette d'IS et éléments non récurrents

Assemblée générale mixte du 6 mai 2008

► Un premier trimestre qui confirme ces perspectives

Un trimestre marqué par une croissance forte, tant organique qu'externe

*Origines de la croissance des loyers facturés
En millions d'euros*



✓ 43 baux renouvelés ou recommercialisés

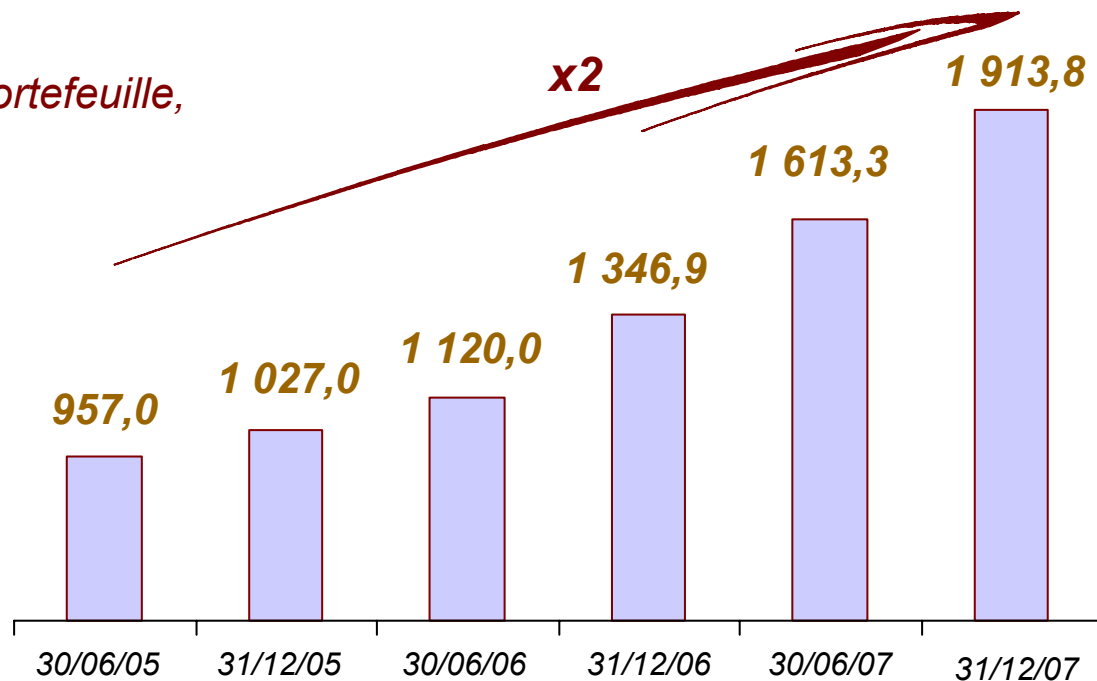
- croissance de base locative annualisée de respectivement **+30%** et **+166%**
- un montant de loyers annualisés supplémentaires de **+1,2 Meuros**
- Vacance stratégique liée à la mise en œuvre des projets Alcudia

► La valeur des actifs a doublé depuis l'IPO

Une valeur du portefeuille en hausse de +42% sur 12 mois

*Valeur d'expertises du portefeuille,
droits inclus**

En millions d'euros



**Taux de rendement
moyen des expertises**

7,3% 7,0% 6,6% 6,3% 5,8% 5,5%

Périmètre constant sur 6 mois

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

Périmètre constant sur 12 mois

+19,0% +27,1%



Les transactions 2007 en retail confortent les résultats des experts

Des taux de capitalisation qui restent supérieurs aux transactions constatées y compris celles du second semestre

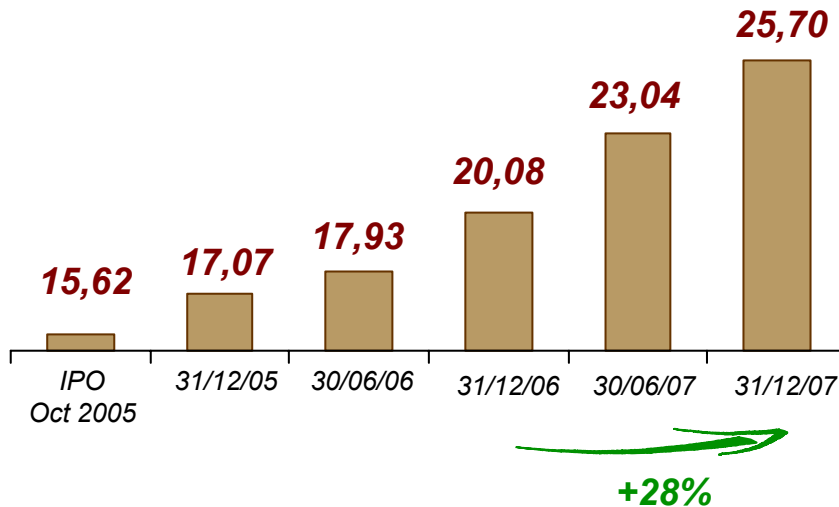
Exemple de taux observés lors des transactions sur les actifs commerciaux en 2007

Marché Transactions	Centres régionaux et grands centres leaders	Grands centres et centres de proximité	Valeur ajoutée / Opportuniste
	3,7% - 4,5%	4,6% - 5,4%	5,5% - 7,5%
	Angers Grand Maine 4,25% Marseille Grand Littoral 4,0% Odysseum Montpellier 5,0% (VEFA*)	Marque Avenue Troyes 5,2% Géant Bourges 5,0% Géant Chasse sur Rhône 4,9% Besançon Valentin 4,9%	Limoges Cognac 5,5% Forum 20 Arcueil 5,6% Portefeuille Progest 6,2% Leclerc Blagnac 6,75% Tours Forum Gramont 7,0%
Mercialys Expertises	Exemples comparables de taux de rendement d'actifs détenus par Mercialys		
	Angers Espace Anjou 5,2% Nîmes Cap Costières 4,6%	Clermont-Ferrand Nacarat 5,2% St Etienne Monthieu 5,6%	Fréjus 6,0% Anglet 6,9%

► L'ANR croît fortement ...

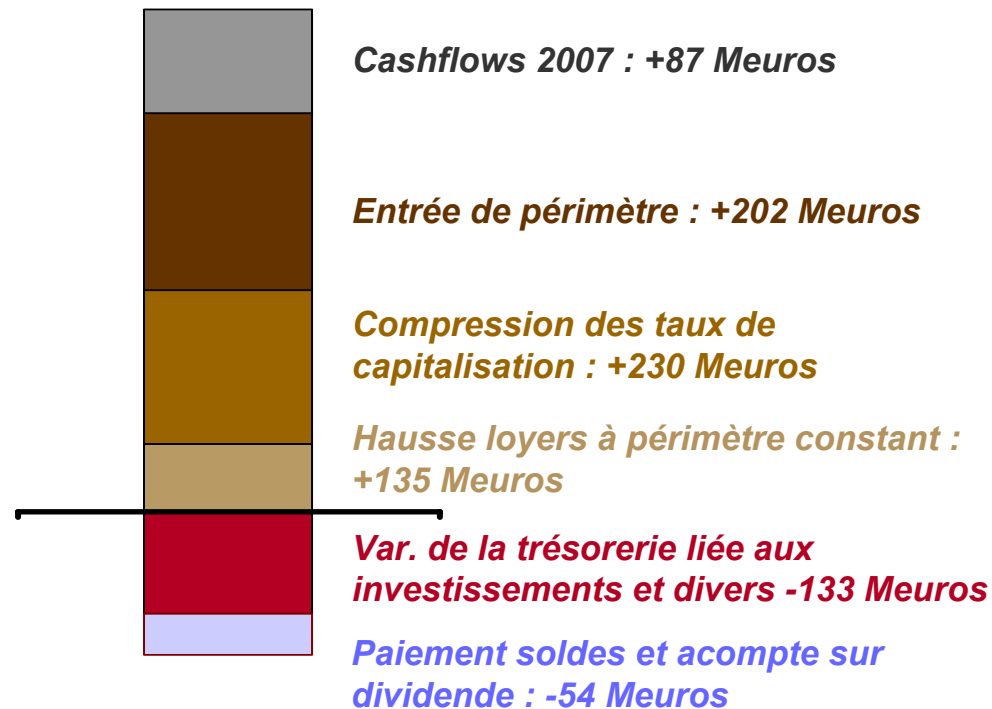
Une croissance de +28% sur l'exercice

*Actif net réévalué de remplacement
(euros par action)*



*Facteurs de variation de l'ANR
décembre 2007 vs décembre 2006*

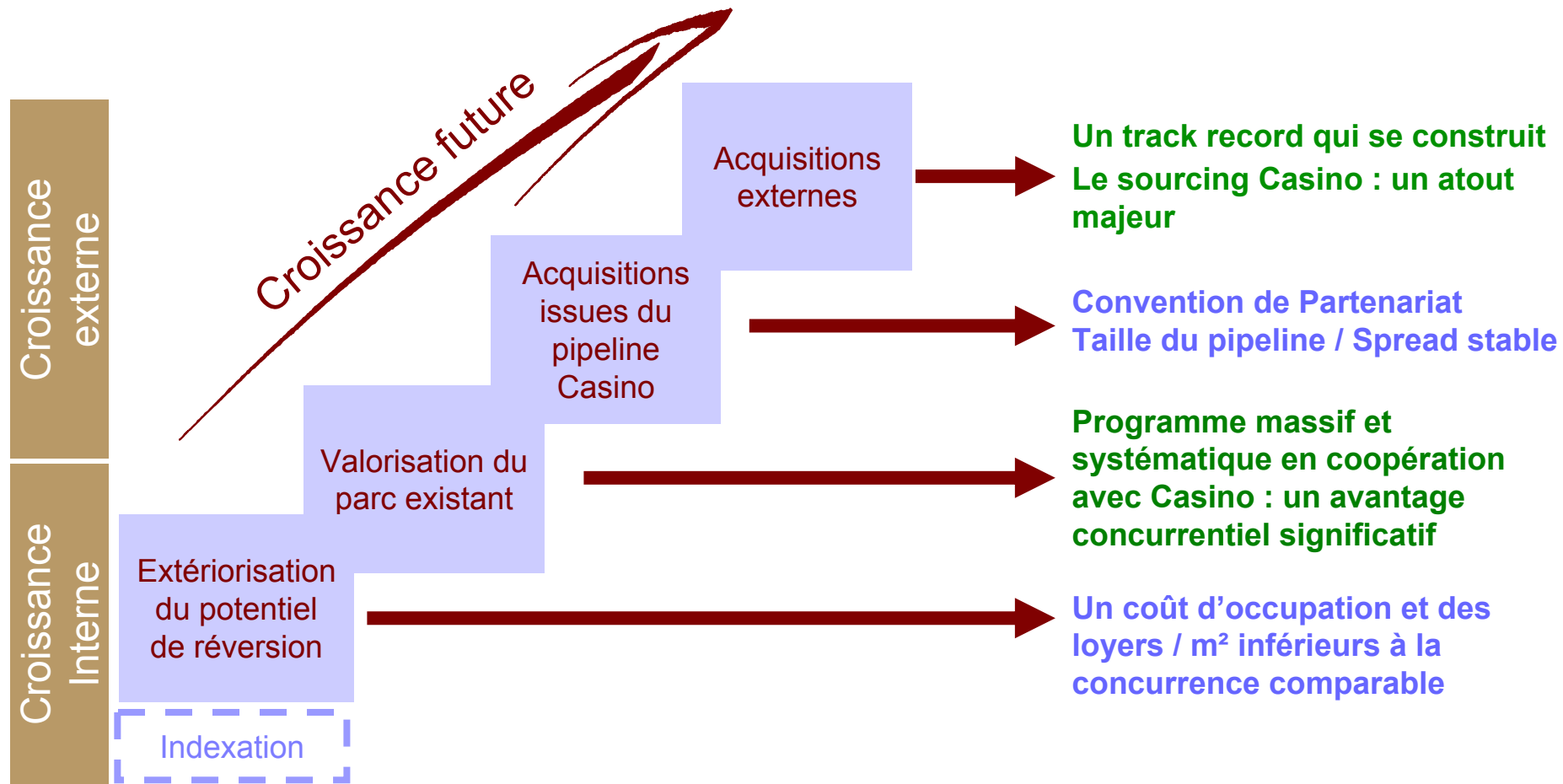
+467 Meuros





... mais reste une valeur statique qui ne prend pas en compte les facteurs de croissance propres à Mercialys

Quatre moteurs alimentent la croissance future





Une structure bilancielle qui est solide

Actif

<i>En millions d'euros</i>	31/12/06	31/12/07
Immeubles de placement	989,3	1 165,2
Actifs Financiers	10,3	11,0
Autres actifs	0,0	1,0
Total de l'actif non courant	999,6	1 177,1
Trésorerie et c/c Casino	128,4	70,7
Clients et autres créances	28,7	12,5
Total de l'actif	1 156,8	1 260,3

Passif

Capitaux propres, part du Groupe	1 113,3	1 190,6
Intérêts minoritaires	0,6	0,7
Capitaux propres de l'ensemble consolidé	1 114,0	1 191,2
Passifs Financiers	24,6	35,3
Dettes fournisseurs et autres dettes	18,2	33,8
Total du passif	1 156,8	1 260,3

- ✓ Une trésorerie nette de 35 millions d'euros au 31/12/07
- ✓ Un bilan permettant de mener à bien notre plan d'investissement

Croissance externe et projets de développement en 2007



183,5 Millions d'euros d'acquisitions réalisées sur l'exercice

Un taux de rendement moyen supérieur de + de 400 bp à l'OAT 10 ans déflatée*

5 galeries marchandes à La Réunion (*St Marie, St Benoit, St Pierre, Le Port Sacré Cœur, Savanna St Paul*) **73,8 Meuros**

3 galeries marchandes (*Béziers, Bordeaux Villenave d'Ornon, Morlaix*) **27,4 Meuros**

Actifs issus du pipeline Casino (*Annecy Seynod, Canet en Roussillon (5 MS), Go Sport Besançon*) **21,6 Meuros**

Divers lots de copropriété (*Galerie St Didier, St Brieuc, Albi, Tarbes, Valence*) **5,8 Meuros**

3 sites corses** (*Furiani, Porto Vecchio, Port Toga*) **55,0 Meuros**
Promesses 2006

183,5 Meuros

Taux de rendement moyen **7,0%**



Les acquisitions à La Réunion : 5 sites et du potentiel de croissance





Béziers – Acquisition d'une galerie marchande à fort potentiel

- ✓ 3 200 m² de surfaces de vente
- ✓ 42 boutiques et MS
- ✓ Galerie construite en 1986
- ✓ Un projet de restructuration du site est déjà à l'étude :
 - > *Phase 1 : Restructuration MS ext. (Boulangers, La Grande Récré)*
 - > *Phase 2 : +2 200 m² + rénovation de l'existant et agrandissement de l'HM*
 - > *Phase 3 : +4 500 m²*



► Retail parc à Annecy Seynod





Alcudia continue : de l'étude de plans stratégiques à l'industrialisation du processus et la mise en oeuvre

Le déploiement des projets est en marche pour une mise en oeuvre dès 2008

100

*Projets créateurs de
valeur définis
et validés
transversalement par
Mercialys/Casino*



**Déploiement / Mises en
chantier**

10 sites mis en chantier en 2008

**5 ouvertures d'extensions prévues
sur 2008 :**

Arles

Castres

Le Puy

Valence Sud (phase 1)

Besançon

9

*Projets à optimiser
Création de valeur
insuffisante*

► Un doublement potentiel des surfaces des sites à traiter

Des perspectives d'extension très importantes

100 sites optimisés

$$\begin{array}{l} 480\,000 \text{ m}^2 \\ \text{existants étudiés} \end{array} + \begin{array}{l} 465\,000 \text{ m}^2 \text{ de} \\ \text{surfaces de galeries} \\ \text{marchandes à créer} \\ \text{(CDEC à obtenir)} \end{array} = \begin{array}{l} \textbf{Surfaces x 2} \\ \text{Sous réserve du déploiement} \\ \text{de l'ensemble des projets} \\ \text{dans un contexte de} \\ \text{contraintes fortes} \end{array}$$

28 000 m² de surfaces cédées à Mercialys par les hypermarchés Casino
(principalement des réserves)

*4 grands centres deviennent
des centres régionaux*

*16 centres locaux de
proximité deviennent des
grands centres*

► Une démarche marketing associée : la définition d'un fil rouge

De la proximité à l'Esprit Voisin

Nos atouts

- ✓ Des sites à taille humaine dans des villes de taille moyenne ⇒ Excellent positionnement
- ✓ Des engagements consommateurs, une démarche citoyenne
- ✓ Un maillage géographique

Les attentes des consommateurs

- ✓ Accueil, convivialité
- ✓ Gain de temps, efficacité
- ✓ Simplicité, authenticité
- ✓ Conseil et accompagnement



Une double force :

↺ **La proximité géographique**

↺ **La proximité relationnelle, émotionnelle**



L'Esprit Voisin

► L'Esprit Voisin : des lieux de vie, à forte personnalité





Différenciation des centres, massification du parc

Une action qualitative sur l'ensemble du parc

L'Esprit Voisin

Une identité visuelle



De grands portails ouverts



Des allées arborées



Des halls d'accueil

Un vocabulaire architectural



Echelle humaine



Ouverture et lumière



Développement durable

L'ancrage local



Architecture & matériaux



Histoire locale



Volumétrie

► 2008 : des chantiers, des CDEC, des thématisations

3 grands domaines d'intervention pour 2008

Déposer un maximum de demandes de CDEC à l'issue des élections municipales



Préparer le pipeline des sites déployés en 2009-2012

- Des projets qualitatifs, une démarche développement durable
- Une organisation interne ad hoc, avec des groupes de travail pluridisciplinaires

Réaliser les travaux d'extension et restructuration sur 10 sites



Ouvrir 5 sites dès 2008

- Des autorisations commerciales déjà obtenues ou non nécessaires
- Une organisation interne dédiée

Rénover et thématiser 10 sites, qui ne seront restructurés qu'en 2011-2012



*Implanter l'esprit voisin
Rénover les sites qui en ont le plus besoin
Adopter une stratégie défensive*

- Pas de CDEC nécessaires
- Une identité définie

**OBTENIR LES
AUTORISATIONS DES
LIVRAISONS DE DEMAIN**

PRODUIRE ET LIVRER

THEMATISER



Le pipeline de développement : un avantage concurrentiel fort de Mercialys

Opérations nouvelles + extensions Alcudia
=
Plus de 140 projets

- ✓ Des livraisons qui s'étalent sur les 5 ans à venir
- ✓ Des projets neufs de très belle qualité parmi lesquels Besançon Châteaufarine (2008-2009), Valence Sud (2008-2009), un retail park à Lons Le Saulnier (2009), et des concours gagnés cette année

Un ensemble d'opportunités d'investissement d'une valeur estimée à 775 millions d'euros* sur laquelle Mercialys dispose d'options d'achat exclusives

Le choix / la qualité / la sécurité / le rendement
L'indépendance vis-à-vis du marché libre des transactions



Convention de Partenariat : le taux de capitalisation 2008 arrêté à 6,0% - 6,4%

Un taux favorable par rapport au marché

- ✓ Convention de Partenariat de 5 ans avec Casino :
 - > acquisition à un taux de capitalisation « bonifié » déterminé chaque fin d'année pour l'année suivante, en conservant la marge sur taux de marché qui prévalait à l'origine
 - > risques partagés : Casino conserve le risque de promotion / Mercialys supporte le risque de commercialisation
- ✓ Après prise en compte de l'évolution du rendement moyen des expertises du patrimoine de Mercialys, le Conseil d'Administration a approuvé les taux pour l'exercice 2008 en application de cette convention
 - ⇒ Taux de capitalisation applicables pour les options levées en 2008 par Mercialys sur la base des revenus prévisionnels arrêtés à l'obtention du PC
 - > Galeries marchandes : **6,0%** contre 6,9% en 2007
 - > Lots isolés, retail parks : **6,4%** contre 7,3% en 2007
- ✓ Un taux qui est encore bonifié par les performances des équipes de commercialisation de Mercialys



Notre pipeline de promotion s'enrichit d'actifs neuf...

...grâce à des concours gagnés par Mercialys et les équipes de promotion

- ✓ 7 concours gagnés sur le semestre
 - > Millau (12 - Aveyron),
 - > Castelnaudary (11 - Aude),
 - > Muret « Porte des Pyrénées » (31 - Haute Garonne),
 - > Quimper « Ilot du Chapeau Rouge » (29 - Finistère),
 - > Aime La Plagne (73 - Savoie),
 - > Susville-La Mure (38 - Isère),
 - > Vals près Le Puy (43 - Haute Loire).

► Millau (12)

- ✓ Création d'un centre commercial de centre ville de 18 600 m²
- ✓ Locomotive : **Super U**
- ✓ 49 boutiques et 4 MS
- ✓ Date d'ouverture prévisionnelle : 2011
- ✓ Valeur locative prévisionnelle : 2,7 Meuros
- ✓ Architecte : **Groupe 6**



Concours
gagné
avril 2007



- ✓ Architecte : Sud Architectes



► Quimper (29)

- ✓ **Création d'un centre commercial de centre-ville de 5 000 m²**
- ✓ Locomotives : **2 MS en équipement de la personne et Culture & Loisirs**
- ✓ Date d'ouverture prévisionnelle : **2010**
- ✓ Valeur locative prévisionnelle : **1,3 Meuros**
- ✓ Architecte : **Groupe 6**

Concours
gagné
juillet 2007



► Toulouse Muret (31) - « Porte des Pyrénées »

Concours
gagné
juillet 2007



- ✓ Création d'un pôle de commerces et de loisirs de 58 000 m²
- ✓ 44 100 m² commerces / 13 900 m² loisirs indoor/outdoor
- ✓ Locomotive : **Carrefour**
- ✓ Date d'ouverture prévisionnelle : 2011
- ✓ Valeur locative prévisionnelle : 7,2 Meuros
- ✓ Architecte : L 35



► Susville-La Mure (38)

- ✓ **Création d'un retail park de 6 254m²** dans le périmètre du centre commercial existant autour d'un **Supermarché Casino**
- ✓ Surface totale du site après développement : **9 250 m²**
- ✓ Date d'ouverture prévisionnelle : **2010**
- ✓ Valeur locative prévisionnelle : **0,6 Meuros**
- ✓ Architecte : **SUD Architectes**

**Concours
gagné
juin 2007**





Aime La Plagne (73)

- ✓ **Création d'un Ensemble Commercial** avec transfert extension d'un **Supermarché Casino**
- ✓ 1 boutiques et 5 MS
- ✓ Surface totale du site après développement : 9 048 m²
- ✓ Date d'ouverture prévisionnelle : 2010
- ✓ Valeur locative prévisionnelle : 1,0 Meuros
- ✓ Architecte : EM2C

Concours
gagné
juillet 2007



► Vals près le Puy (43)

- ✓ **Création d'un retail park de 6 900 m²** dans le périmètre du centre commercial existant autour d'un **Géant Casino**
- ✓ Surface totale du site après développement : **19 220 m²**
- ✓ Date d'ouverture prévisionnelle : **2009**
- ✓ Valeur locative prévisionnelle : **0,8 Meuros**
- ✓ Architecte : **Cabinet MARRAUD**



Concours
gagné
Janvier 2007

► Lons le Saunier (39)

- ✓ **Création d'un retail park de 7 000 m²** dans le périmètre du centre commercial existant autour d'un **Géant Casino**
- ✓ Surface totale du site après développement : **19 300 m²**
- ✓ Date d'ouverture prévisionnelle : **2009**
- ✓ Valeur locative prévisionnelle : **0,8 Meuros**
- ✓ Architecte : **Sud Architecte**

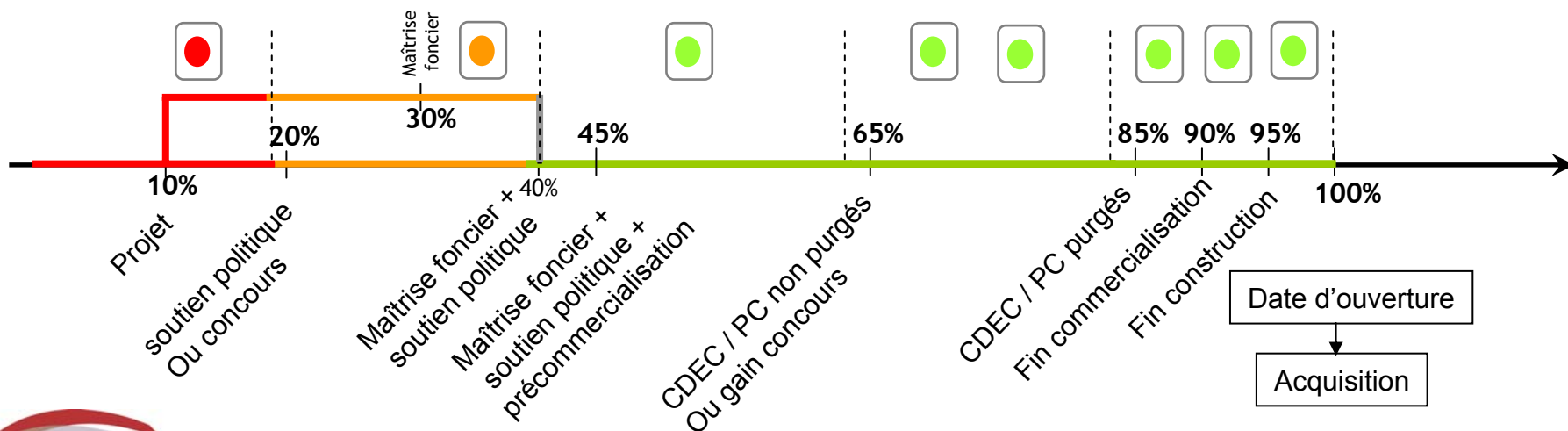
**CDEC obtenue
le 25 juin 2007**



Un pipeline valorisé 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
- ✓ Antérieurement nous valorisions à 100% les projets dont le foncier était maîtrisé et à 0% les autres
- ✓ Nous avons voulu affiner notre approche de valorisation en tenant compte de l'état d'avancement des projets



Une approche réaliste



La sélectivité en matière d'acquisitions externes reste plus que jamais de rigueur

Profiter de la taille de notre pipeline de développement de produits neufs

- ✓ Un pipeline d'investissements conséquent qui nous autorise, dans l'intérêt des actionnaires, à ne pas surenchérir lors d'appels d'offres ouverts trop tendus
- ✓ Des critères d'acquisition inchangés
 - > *Actifs commerciaux*
 - > *Lots de copropriété*
 - > *Potentiel de création de valeur via un travail du portefeuille ou des restructurations* ⇒ *Capitaliser sur l'expertise de nos équipes pour créer de la valeur*
- ✓ Le sourcing via le réseau Casino : un atout majeur
 - > *Privilégier les négociations de gré à gré*
 - > *Susciter des opérations de restructuration sur nos sites en copropriété*
 - > *Vendre à l'extérieur l'expertise « Alcudia » par le biais de partenariats d'investissement*

Environnement et perspectives



Quelques changements dans l'environnement contractuel ou réglementaire

L'ILC*

- ✓ 50% IPC, 25% ICAV**, 25% ICC***
 - > *Proforma historique sur 5 ans : en moyenne 80 bp de moins que l'ICC*
 - > *Plus stable, moins volatil, plus partenarial*
 - > *Le potentiel de hausse de l'IPC est peut-être supérieur à ce qu'il était jusqu'ici*
- ✓ Accélération du déplaçonnement des anciens baux de 9 ans ⇒ augmentation du potentiel de réversion

Un projet de loi dans le cadre de la LME présenté le 27/04/08

- ✓ Changement des critères de sélection des **projets** : de critères économiques, on passe à des critères plus architecturaux et environnementaux
- ✓ **Modification de la commission de CDEC** ⇒ la CDEC devient CDAC et compte désormais 8 membres votants au lieu de 6 (région et département en plus)
- ✓ **Changement des seuils** : 1000 m² au lieu de 300m²
- ✓ Une modification des modalités de recours
Sans impact prévisible notable sur notre activité



Le business modèle de Mercialys et ses corrélations macro-économiques

Des fondamentaux proches du commerce

Patrimoine en portefeuille

Faiblement sensible

- Cycles courts de la croissance 😊
- Taux courts 😊
- Effets à moyen terme d'une dérégulation 😊
- Inflation 😊 😊
- Tout phénomène économique de durée courte (6 à 18 mois) 😊

Sensible

- Cycles longs de la consommation (porteuse depuis 20 ans) 😊
- Taux longs (en baisse depuis 6 mois) 😊
- Termes de l'échange offre / demande de surfaces commerciales 😊
- Internet ? 😊

Faiblement sensible

- Durcissement des conditions de crédit pour les prochains 12 à 18 mois : Mercialys peu concernée 😊

Sensible

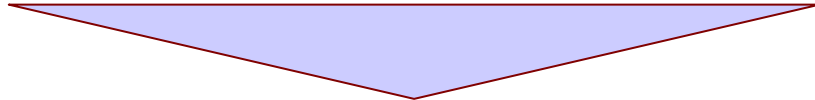
- Favorablement sensible à une dérégulation 😊
- Défavorablement sensible aux lourdeurs décisionnelles en matière de politique locale (élections, ...) 😊

Projets

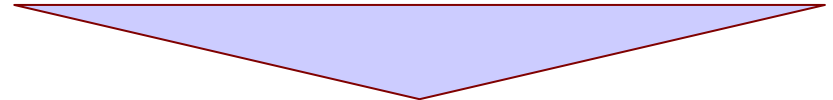


Mercialys : une croissance assise sur des bases solides

- ✓ Des loyers indexés : un socle protecteur
 - ✓ Un bilan sain et transparent
 - ✓ Un track record :
 - > 3 ans de bonnes performances
 - > Un business modèle dynamique et défensif
 - ✓ Le support de Casino dans le cadre d'une gouvernance stricte ⇒ une structure de gestion souple concentrée sur le métier, la croissance et le développement
- ✓ Une société en croissance, regroupant des savoir-faire techniques spécialisés en centres commerciaux
 - ✓ Des relais de croissance prometteurs : Alcudia et le pipeline de promotion



**Une performance de base
solide et prévisible**



De l'upside

► Quelles perspectives pour Mercialys?

- ✓ Pour 2008, Mercialys s'est fixé un objectif d'une croissance des revenus locatifs et des cashflows d'exploitation courants de l'ordre de +12%
 - ✓ Nous maintenons des objectifs de croissance à deux chiffres sur les revenus locatifs et les cashflows d'exploitation courants pour 2009
-
- ✓ 2010 et les années suivantes seront marquées par la livraison à plein régime de projets neufs (extensions Alcudia, pipeline).

Rapports des commissaires aux comptes

Questions de l'Assemblée

Assemblée générale mixte du 6 mai 2008

Comptes au 31 décembre 2007

Résolution n°1

- ✓ Cette résolution a pour objet de soumettre à votre approbation les comptes sociaux de l'exercice clos le 31 décembre 2007 qui font ressortir un bénéfice de 68 407 165,68 euros.

Résolution n°2

- ✓ Cette résolution a pour objet l'approbation des comptes consolidés de l'exercice clos le 31 décembre 2007 qui font ressortir un résultat net de l'ensemble consolidé, part du groupe, de 71 549 milliers d'euros.

Résolution n°3

- ✓ Sous cette résolution, relative à l'affectation du résultat de l'exercice, il vous est proposé de distribuer un dividende global de 60 871 466,79 euros soit 0,81 euro par action, le solde du bénéfice distribuable d'un montant de 8 647 924,50 euros étant affecté au compte « Report à nouveau ».
- ✓ Le solde du dividende, d'un montant de 0,45 euro par action, revenant aux actions ayant bénéficié de l'acompte sur dividende d'un montant de 0,36 euro par action versé le 4 octobre 2007 sera mis en paiement le 13 mai 2008. Il en sera de même du dividende, d'un montant de 0,81 euro par action, revenant aux actions émises le 21 décembre 2007 en rémunération des apports effectués par le groupe Vindémia.

Résolution n°4

- ✓ Cette résolution a pour objet de soumettre à votre approbation le rapport spécial établi par les Commissaires aux comptes sur les conventions réglementées

Résolutions n°5 à n°15

- ✓ Sous ces résolutions, il vous est proposé de renouveler le mandat d'administrateur de Bernard Bouloc, Jacques Dumas, Jacques Ehrmann, Pierre Féraud, Gérard Koenigkheit, Philippe Moati, Eric Sasson, Catherine Soubie, Pierre Vaquier ainsi que des sociétés Casino, Guichard-Perrachon et L'Immobilière Groupe Casino.

Résolution n°16

- ✓ Cette résolution a pour objet de renouveler, pour une durée de dix-huit mois, l'autorisation conférée au Conseil d'administration à l'effet d'acquérir des actions de la Société, l'utilisation de cette autorisation ne pouvant avoir pour effet de porter le nombre d'actions détenues par la Société à plus de 10% du nombre total d'actions formant le capital et le prix d'achat des actions ne devant pas excéder 42 euros par action.

Résolutions n°17 et 18

- ✓ Afin de permettre à votre société de poursuivre sa politique d'association et de prise en compte du mérite des cadres et des dirigeants du Groupe, il vous est proposé de renouveler les autorisations conférées au Conseil d'administration à l'effet de consentir des options d'achat ou de souscription d'actions de la Société au profit des salariés et des mandataires sociaux de la société et des sociétés qui lui sont liées.

Résolution n°19

- ✓ En vue de pouvoir faire bénéficier les salariés et dirigeants du Groupe des dispositions introduites par la loi de finances pour 2005 à l'effet d'encourager l'actionnariat salarié, il vous est proposé de renouveler l'autorisation conférée au Conseil d'administration à l'effet de procéder, à leur profit ou à certains d'entre eux, à l'attribution gratuite d'actions existantes ou à émettre de la Société.

Résolution n°20

- ✓ Il vous est proposé de renouveler l'autorisation conférée au Conseil d'administration à l'effet de réduire le capital social par annulation d'actions de la Société acquises dans le cadre des dispositions de l'article L 225-209 du Code de commerce pour une durée de trois années.



Rémunérations brutes 2007 des dirigeants

- ✓ Rémunération du Président-Directeur Général (part prise en charge par Mercialys)
 - > Rémunération fixe 2007 : 128 315 euros
 - > Rémunération variable au titre de 2007 : 111 800 euros
 - > Jetons de présence versés au titre de 2007 : 15 000 euros
- ✓ Rémunération du Directeur Général Délégué (part prise en charge par Mercialys et Mercialys gestion)
 - > Rémunération fixe 2007 : 179 340 euros
 - > Rémunération variable au titre de 2007: 89 500 euros
 - > Prime exceptionnelle 2007 : 43 200 euros
 - > Indemnité de rupture, du fait de la société, égale à une année de rémunération, jusqu'au 9 mai 2007. Pas de clause de non concurrence.
 - > Avantages en nature : 3 355 euros



Composition du Conseil d'administration au 6 mai 2008

- ✓ Monsieur Jacques Ehrmann*, Président
- ✓ Monsieur Bernard Bouloc* (*administrateur indépendant*)
- ✓ Monsieur Yves Desjacques* (*représentant de la société l'Immobilière Groupe Casino*)
- ✓ Monsieur Michel Favre* (*représentant de la société Casino, Guichard-Perrachon*)
- ✓ Monsieur Jacques Dumas*
- ✓ Monsieur Pierre Féraud*
- ✓ Monsieur Gérard Koenigkheit*
- ✓ Monsieur Philippe Moati* (*administrateur indépendant*)
- ✓ Monsieur Eric Sasson* (*administrateur indépendant*)
- ✓ Madame Catherine Soubie*
- ✓ Monsieur Pierre Vaquier* (*administrateur indépendant*)
- ✓ Monsieur Alban Liss (*Représentant de la société Generali Vie*)

(*) Renouvellement soumis à l'approbation de l'Assemblée générale du 6 mai 2008

Jetons de présence – Modalités de versement

Les administrateurs :

Le montant individuel de base des jetons de présence est fixé à 15 000 euros composé comme suit :

- > *d'une partie fixe d'un montant unitaire de 5 000 euros*,*
- > *d'une partie variable d'un montant unitaire de 10 000 euros* attribuée en fonction des présences aux réunions du Conseil d'Administration,*

Les membres des comités techniques :

Les membres des comités techniques perçoivent un jeton de présence complémentaire composé comme suit :

- > *d'une partie fixe d'un montant unitaire de 4 000 euros*,*
- > *d'une partie variable d'un montant unitaire de 11 000 euros* pour les membres du Comité des Investissements et de 6 000 euros* pour les membres du Comité d'Audit et du Comité des Nominations et des Rémunérations, attribuée en fonction des présences aux réunions,*

Un jeton de présence supplémentaire de 3 000 euros sera versé au Président de chacun des Comités.

() les jetons de présence de base ou complémentaire des membres représentant ou issus de l'actionnaire majoritaire ou des sociétés de son groupe de contrôle seront limités à 50 % des montants indiqués.*

► Jetons de présence versés au titre de 2007

- ✓ Le montant global des jetons de présence versés à l'ensemble des administrateurs et des membres des Comités au titre de 2007, s'élève à 229 077 euros.

<i>(en euros)</i>	Administrateurs		Comités		Total
	<i>Partie fixe</i>	<i>Partie variable</i>	<i>Partie fixe</i>	<i>Partie variable</i>	
Bernard Bouloc	5 000	10 000	7 000	6 000	28 000
Thierry Bourgeron*	1 411	1 875	1 129	1 800	6 215
Yves Desjacques*	521	1 250	416	1 200	3 387
Jacques Dumas	2 500	5 000	2 000	3 000	12 500
Michel Favre	2 500	5 000	2 000	4 400	13 900
Pierre Féraud	2 500	4 375	2 000	4 400	13 275
Gérard Konigkheit	2 500	4 375	-	-	6 875
Alban Liss	3 425	8 750	-	-	12 175
Philippe Moati	5 000	10 000	7 000	6 000	28 000
Eric Sasson	5 000	8 750	11 000	15 000	39 750
Catherine Soubie	2 500	5 000	2 000	3 000	12 500
Pierre Vaquier	5 000	7 500	8 000	17 000	37 500

* Monsieur Yves Desjacques a été désigné en qualité de représentant permanent de la société l'Immobilière Groupe Casino à compter du 17 octobre 2007 en remplacement de Monsieur Thierry Bourgeron, démissionnaire depuis le 25 juillet 2007. La partie fixe a été déterminée prorata temporis.

Assemblée générale mixte du 6 mai 2008

► Répartition du capital au 30 avril 2008

