

MERCIALYS



RAPPORT INTÉGRÉ 2022

EXTRAIT DU DOCUMENT D'ENREGISTREMENT UNIVERSEL



AGENDA FINANCIER

20 avril 2023⁽¹⁾

Activité du 1^{er} trimestre 2023

27 avril 2023

Assemblée générale

2 mai 2023⁽²⁾

Détachement du dividende

4 mai 2023⁽²⁾

Paielement du dividende

26 juillet 2023⁽¹⁾

Résultats du 1^{er} semestre 2023

27 juillet 2023

Réunion d'informations financières

17 octobre 2023⁽¹⁾

Activité à fin septembre 2023

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 2022, 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 27 avril 2023.

ÉDITO DU PRÉSIDENT, ÉRIC LE GENTIL

Dans un contexte perturbé par deux nouvelles crises, l'une géopolitique, avec la guerre en Ukraine et l'autre économique, avec une inflation des prix inconnue depuis près de 40 ans, Mercialys est parvenue, une nouvelle fois, à maintenir à un niveau élevé ses indicateurs de performance, tant opérationnels que financiers, illustrant ainsi la pertinence de sa stratégie.

Chères parties prenantes,

La Société a dû affronter un nouveau « stress test » grandeur nature en 2022 avec la guerre en Ukraine, un rebond des taux d'intérêt et une reprise de l'inflation qui pourraient s'installer durablement.

Je tiens à remercier les équipes de Mercialys pour leur engagement, une nouvelle fois démontré, afin d'améliorer l'attractivité de nos centres et nos résultats. Cela passe par les actions menées sur le portefeuille pour générer de la réversion, par les rénovations régulières des centres afin d'améliorer leur commercialité mais également par des animations et des offres innovantes, comme la plateforme omnicanale Le Shop ou le développement d'espaces de *coworking* qui ont prouvé leur attractivité.

La mise en œuvre de toutes ces compétences pour accroître l'attrait et la commercialité de nos sites dans leur ancrage local a permis à votre société d'enregistrer une nouvelle croissance de son chiffre d'affaires et de son résultat des opérations (FFO) et démontre une nouvelle fois la résilience de son modèle d'affaires.

Le retour à la normalisation des ouvertures de centres commerciaux en 2022 s'est traduit par un chiffre d'affaires des enseignes proche de celui d'avant Covid-19.

Parallèlement, un équilibre semble se dessiner entre commerce physique et digital.

Les clients restent très attachés au format physique des magasins, comme le prouve la dernière enquête de Quantaflow de septembre 2022 montrant que plus de 70 % des Français ont aimé retrouver leurs commerces après les différents confinements.

Toujours selon cette étude, les magasins sont plébiscités à près de 75 % par les consommateurs en raison d'une expérience client incomparable. Nous avons l'intime conviction que le modèle du commerce physique garde toute sa pertinence et croyons fermement à la prédominance de ce format, véritable lieu de vie dans le quotidien des Français.

À nous d'en profiter !

C'est une satisfaction pour l'ensemble des équipes de Mercialys de constater qu'en 2022, nous avons amélioré notre position dans de nombreux classements extra-financiers.

La Société a notamment obtenu la 2e place du classement du GRESB (*Global Real Estate Sustainability Benchmark*) ainsi qu'au palmarès de la féminisation des instances dirigeantes du SBF120.

Les loyers facturés de Mercialys ont connu à nouveau en 2022 une croissance organique soutenue, à + 4,1 %, portée à la fois par l'indexation et les actions menées sur le parc. Ce profil résilient se retrouve également au niveau du résultat avec un résultat des opérations (FFO) en progression de 3,7 %.

2022 marque également une étape importante pour Mercialys, 17 ans après son introduction en Bourse. Le groupe Casino, qui détenait 60 % du capital en 2005, a progressivement réduit sa participation pour en sortir totalement en avril 2022. Parallèlement, l'internalisation des fonctions historiquement confiées à Casino a été finalisée fin 2022.

Mercialys aborde cette année 2023 avec sérénité du fait de sa structure financière solide et d'une stratégie de croissance claire. L'agilité de la Société sera un atout dans un contexte où l'inflation et les taux d'intérêt devraient rester les marqueurs de l'année 2023.

Sincères salutations.

Éric Le Gentil
Président du Conseil
d'administration

QUESTIONS À LA DIRECTION GÉNÉRALE

QUEL JUGEMENT PORTEZ-VOUS SUR 2022 ET SUR LES RÉSULTATS DE MERCIALYS ?

Choc géopolitique sur l'énergie, financier, au travers des taux d'intérêt, et économique via l'inflation : un environnement incertain dans lequel le modèle français montre sa résilience. La situation de l'emploi est restée bien orientée et l'évolution du pouvoir d'achat a permis de préserver la consommation des ménages. Grâce à l'appétence des Français pour le commerce physique dès la réouverture des magasins en 2021, puis en 2022, l'activité des commerçants de nos centres a retrouvé son niveau de 2019, soit d'avant crise.

Dans ce contexte, la performance de Mercialys est très satisfaisante. La croissance organique des loyers facturés de + 4,1 % a été portée par les effets de l'indexation à hauteur de 1,9 % mais également par les actions menées sur le portefeuille de baux, dont les renouvellements et les recommercialisations réalisées en 2021 et 2022, ainsi que par le dynamisme du Commerce Éphémère. En effet, en 2022 nous avons signé 150 baux matérialisant une réversion de près de 3 % en année pleine.

Le résultat net récurrent (FFO), sous l'effet conjoint de la croissance des revenus et de l'évolution maîtrisée des coûts, représente 1,13 euro par action en progression de 3,1 %, supérieur à l'objectif d'une croissance d'au moins 2 %.

La valeur de notre patrimoine est restée stable sur l'année avec un taux d'expertise quasi inchangé qui illustre la visibilité des cash flow futurs et la qualité de nos actifs, mais également une approche de valorisation prudente se traduisant par un écart significatif entre le taux sans risque et le taux de capitalisation des actifs.

Un dividende de 0,96 euro sera proposé à l'Assemblée générale

soit 85 % du FFO de l'année correspondant à l'objectif de distribution de 85 % à 95 %. Ainsi, Mercialys a rempli ses objectifs affichés en début d'année.

LES TENSIONS INFLATIONNISTES QUE NOUS CONNAISSONS SONT-ELLES COMPATIBLES AVEC LE MODÈLE DE CROISSANCE DE LA SOCIÉTÉ ?

Le patrimoine de Mercialys, est constitué de sites *leaders* en périphérie immédiate des villes moyennes dynamiques, sur des zones de chalandise et des revenus par foyer supérieurs à la moyenne nationale. Il ne s'agit pas seulement de créer une proximité physique mais également relationnelle au quotidien avec nos clients pour anticiper leurs attentes.

Notre positionnement est par ailleurs plus axé sur les besoins essentiels des clients, satisfaits par des enseignes au positionnement prix abordable que sur les dépenses discrétionnaires. Tous ces éléments nous semblent répondre aux inquiétudes actuelles sur le pouvoir d'achat.

La croissance de l'activité et des résultats de Mercialys dépend de notre capacité à extraire de la valeur de notre portefeuille en travaillant le mix marchand et l'animation des centres, en générant de la réversion positive lors des renouvellements et recommercialisations de baux et en menant une politique de rénovation et de restructuration des sites dans une architecture respectueuse de son environnement.

Le mix marchand devient d'ailleurs de plus en plus précis avec le développement d'outils de Business Intelligence (BI) qui apporteront à nos équipes commerciales, une connaissance fine de nos zones de chalandises et des aspirations de nos clients. Cela améliorera la commercialité et participe à la valorisation de notre patrimoine.

POUR CONCLURE, COMMENT APPRÉHENDEZ-VOUS CETTE ANNÉE 2023 ?

La conjoncture pour 2023 s'annonce encore incertaine avec une inflation et une remontée des taux d'intérêt qui devraient perdurer sur l'ensemble de l'année.

Mercialys entend poursuivre sa stratégie, tout en restant vigilant à l'évolution de l'environnement, à nos équilibres bilantiels et plus particulièrement à la solvabilité de nos enseignes clientes.

En effet, la nature même de notre activité offre un profil très défensif avec la récurrence des *cash flow* et la protection liée à l'indexation, mais nous devons rester attentifs à l'activité de nos locataires et nous assurer de la soutenabilité des loyers par rapport au chiffre d'affaires, ce que nous appelons le taux d'effort. Il est, et doit, rester supportable par les commerçants. Au-delà des m², nous mettons à leur disposition des outils de marketing physique et digital, de connaissance client, dimension centrale de la performance d'un commerce et nous les accompagnons dans leurs démarches RSE.

La réglementation restreint désormais l'artificialisation des sols, ce qui participe à valoriser les sites existants. Néanmoins, le bilan solide de l'entreprise permet à la fois de faire face à un contexte économique mouvant et d'envisager une reprise des investissements, qui ont nettement été freinés depuis 2020. Ce renouveau pourra être réalisé via le portefeuille de projets de Mercialys, ou par des acquisitions d'actifs d'immobilier commercial.

Mercialys demeurera exigeante quant au rendement de ces investissements, notamment face à l'évolution des conditions de refinancement.

Mercialys s'est fixée pour objectifs 2023 une croissance de son FFO par action d'au moins 2 % et un dividende représentant 85 % à 95 % du FFO 2023.



Elizabeth Blaise
Directrice générale déléguée
et **Vincent Ravat**
Directeur général

3 091,2 M€
valeur de patrimoine
(droits inclus)

105,5 M€
de résultat des opérations
(FFO)

0,96 €
de dividende
par action



MERCIALYS EN QUELQUES MOTS

Créée en 2005, Mercialys est l'une des principales sociétés foncières en France et en Europe. Anticiper les tendances de consommation, accompagner nos enseignes partenaires et adapter les formats des centres pour accroître leur attractivité et optimiser leur valorisation, sont au cœur de la stratégie de la Société.

NOS VALEURS

Proximité
Agilité
Engagement
Innovation

NOTRE MISSION

Satisfaire les besoins du quotidien des clients

NOTRE VISION

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

Le patrimoine immobilier de Mercialys est constitué de 48 centres commerciaux⁽¹⁾ et s'étend sur près de 800 000 m². La Société accueille plus de 900 enseignes internationales, nationales et locales et plus de 110 millions de visiteurs par an⁽²⁾.

Le portefeuille d'actifs de Mercialys est majoritairement constitué de sites commerciaux leaders, situés en France métropolitaine et à La Réunion. Partenaires de la vie quotidienne, ces centres commerciaux à taille humaine sont localisés sur des villes moyennes et ils incarnent ainsi pleinement le commerce de proximité.

Le patrimoine de Mercialys est ancré dans des zones présentant des évolutions démographiques et des revenus supérieurs à la moyenne nationale. Ces géographies sont au cœur de la stratégie d'investissement et d'arbitrage de la Société depuis sa cotation en bourse en 2005. Au-delà de leur qualité intrinsèque et de sous-jacents socio-économiques porteurs, la foncière développe une approche agile et proactive de la gestion de son patrimoine, pour renforcer leur qualité et leur attractivité et mobilise l'ensemble de ses compétences en asset management, commercialisation, exploitation, marketing physique et digital et RSE pour arbitrer les actifs arrivés à maturité.

(1) Auxquels s'ajoutent 3 actifs diffus.

(2) Hors périodes de confinement national et obligations de fermeture imposées aux commerces.

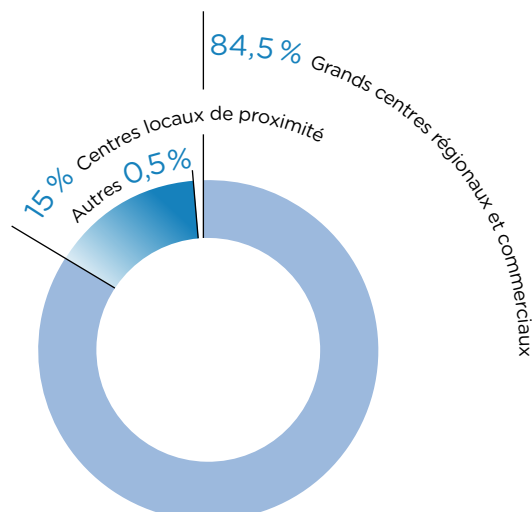
(3) Hors actifs diffus.

RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DU PATRIMOINE⁽³⁾



RÉPARTITION DES ACTIFS PAR NATURE

En % de la valeur totale du patrimoine droits inclus



Au-delà de la gestion dynamique de son patrimoine existant, Mercialys mène une stratégie volontariste, mais raisonnée, de développement. La Société réalloue les produits de cession de ses actifs arrivés à maturité sur son portefeuille de projets de développement ou sur l'acquisition d'actifs, en préservant ses équilibres bilantiels.

Ainsi, en 2022 Mercialys a cédé, pour un montant total de près de 87 millions d'euros, deux hypermarchés sous enseigne Géant (Annecy et Saint-Étienne), deux petits centres commerciaux à Marseille Sainte-Anne et Marseille Croix-Rouge qui n'entraient plus dans la stratégie de croissance de la Société et des lots diffus.

Par ailleurs, à fin 2022, la Société dispose d'un portefeuille de projets de 475 millions d'euros pour la période 2023/>2027. Ce portefeuille est constamment revu afin de s'assurer de la pertinence et de la rentabilité projetée des projets.

La hausse des coûts de construction peut avoir une incidence négative sur le rendement cible de 250 bps au-dessus du coût de refinancement

et inciter la Société à arbitrer une partie du portefeuille en faveur d'opérations de croissance externe.

Cette stratégie est déployée sur trois grands axes :

• **un mix marchand de précision.**

Mercialys entretient depuis sa création une stratégie commerciale dynamique, adaptant ses mix marchands à chacune de ses zones de chalandise et aux évolutions régulières des attentes des consommateurs ;

• **la création de plateformes servicielles en phase avec les évolutions sociaux-économiques.**

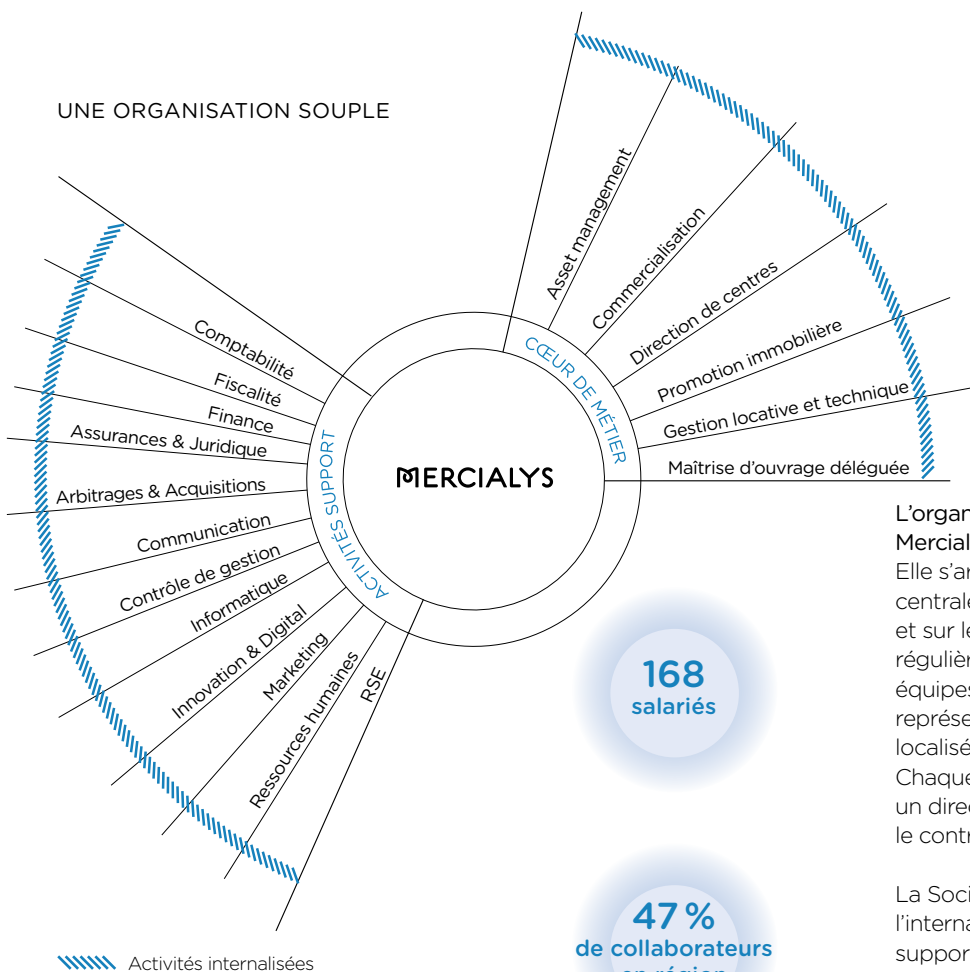
La Société a développé un écosystème digital propriétaire, Le Shop/Ocitô, qui regroupe notamment une marketplace pour chaque centre Le Shop, offrant ainsi aux clients l'ensemble des produits offerts par le centre et la possibilité de les recevoir à domicile ou en *click & collect* (offre de service logistique du premier et du dernier kilomètre) via sa plateforme Le Shop/Ocitô ;

• **L'exploitation de tous les espaces,** notamment par un aménagement modulaire des centres, laissant

la place aux nouvelles formes de commerce. Le Commerce Éphémère, connaît un essor important en complément des baux traditionnels et apporte un dynamisme nouveau grâce à la fréquence de rotation des enseignes. Mercialys poursuit également le déploiement de ses espaces de *coworking* via sa plateforme Cap Cowork pour un total actuellement de 150 postes de travail répartis sur 4 sites (Angers, Grenoble Toulouse et Nîmes). Six nouveaux sites sont à l'étude pour une ouverture à moyen terme.

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

UNE ORGANISATION SOUPLE



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 47 % des effectifs, localisées en permanence sur les sites. Chaque centre dispose de au moins un directeur de centre exerçant sous le contrôle d'un directeur de zone.

La Société a finalisé en 2022 l'internalisation de ses activités support, ainsi que la gestion locative et technique de ses centres commerciaux, auparavant confiées au groupe Casino.

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 comportements d'achat évolutifs 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 une création de valeur, financière et extra-financière, pour l'ensemble de ses parties prenantes.

Fort de son ancrage territorial, le modèle d'affaires de Mercialys a confirmé sa résistance dans un environnement en tension marqué par deux années, 2020 et 2021, de crise sanitaire et une année 2022 de crise géopolitique et d'inflation forte des biens marchands. L'utilité sociétale de Mercialys, grâce à des mix marchands axés sur la satisfaction des besoins du quotidien, a parfaitement joué son rôle. La Société a poursuivi sa stratégie de valorisation de son patrimoine et accéléré sa transformation digitale, initiée en 2019. Mercialys déploie ses offres innovantes comme les solutions de services logistiques Ocitô, son programme de fidélité 100 % digital, Prim' Prim', ainsi que des espaces de *coworking* soutenant l'activité de ses centres. La Société a également réalisé, en 2022, une restructuration de ses ressources financières qui s'est traduite par un allongement de la maturité de sa dette, la prochaine échéance de remboursement n'intervenant qu'en février 2026.

Des ressources au service de la stratégie

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

- 168 collaborateurs experts
- 38,7 ans d'âge moyen
- 61% de femmes
- 73% de cadres

RESSOURCES INTELLECTUELLES ET TECHNOLOGIQUES

- Un capital intangible, constitué notamment de la marque G La Galerie et de l'écosystème digital de Mercialys, avec 1,3 million de 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
 - 4,5 ans de maturité moyenne de la dette tirée
 - 35,3 % de LTV hors droits⁽²⁾
 - 5,9 x d'ICR⁽³⁾
 - 7,2 x de Dette nette/EBITDA

RESSOURCES FONCIÈRES

- 475 millions d'euros de projets de développements pour la période 2023/>2027
- 22 actifs concernés, soit 46 % du patrimoine en nombre⁽⁴⁾

RESSOURCES ENVIRONNEMENTALES

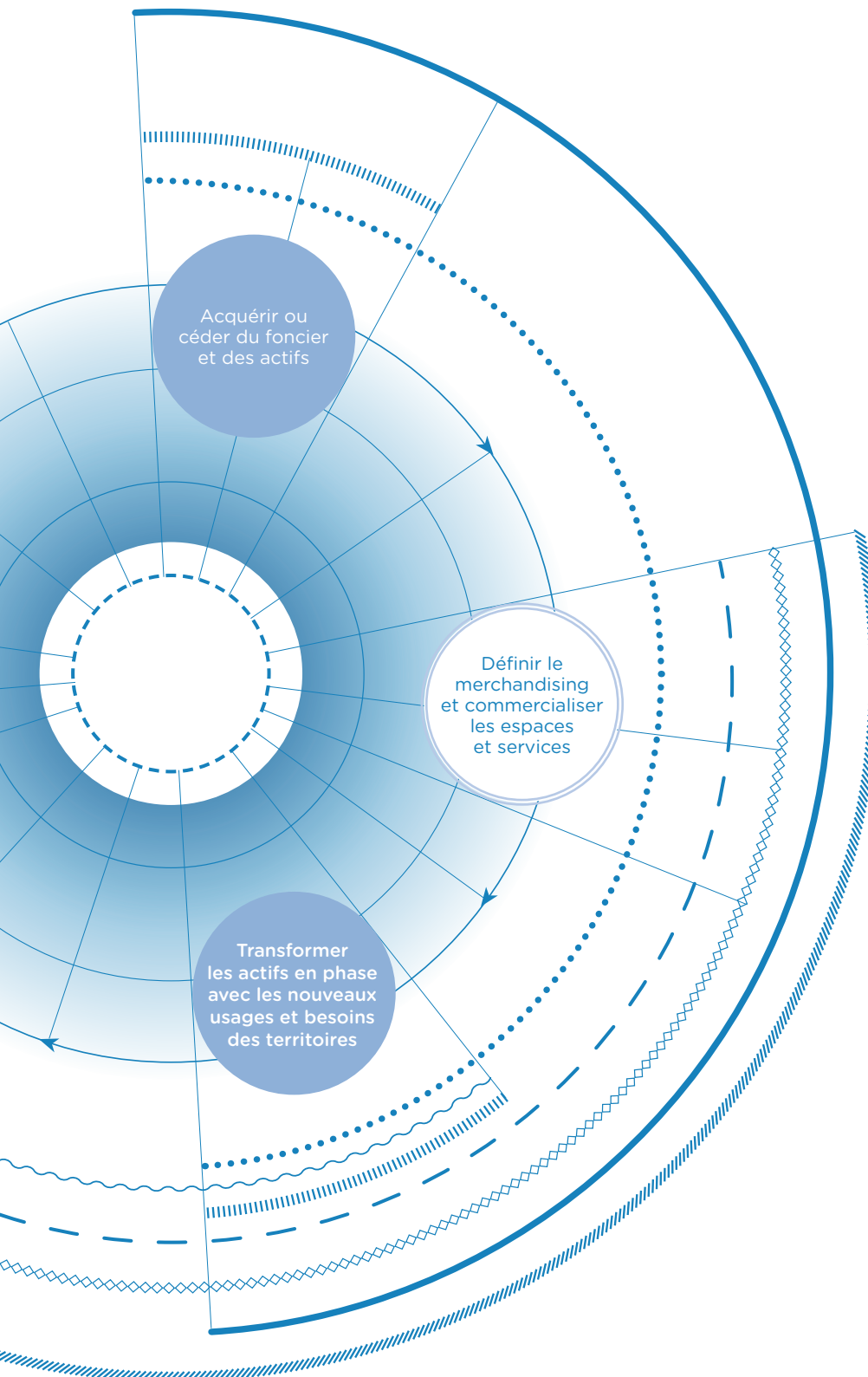
- 100 % du patrimoine stratégique en valeur certifié *BREEAM In-Use*
- 46 668 MWh d'énergie consommés
- 110 654 m³ d'eau potable utilisés

○ Création de valeur en exploitation

● Création de valeur par les projets

⋯ Points d'interaction avec les parties prenantes

Un cercle vertueux d'activités sur l'ensemble du cycle immobilier



Une création de valeur partagée avec les parties prenantes

COLLABORATEURS

• 18,70 M€ de rémunérations



PRESTATAIRES ET FOURNISSEURS

• 9,50 M€ d'achats



COMMUNAUTÉ FINANCIÈRE

• 91,50 M€ de dividendes versés
• 53,20 M€ de coût d'endettement financier



ÉTAT ET COLLECTIVITÉS TERRITORIALES

• 0,7 M€ d'impôts

ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES ET CONCURRENTS

• 136 K€ de cotisations annuelles



ENSEIGNES LOCATAIRES

• +790 pb⁽⁵⁾ de surperformance par rapport au panel national⁽⁶⁾ en termes de fréquentation
• 4,20 € de chiffre d'affaires générés en moyenne pour chaque euro de bon d'achat dépensé avec le nouveau programme de fidélité

VISITEURS ET CLIENTS FINAUX

• 6,60 M€ de budget pour les fonds marketing, associations et GIE⁽⁷⁾
• Plus de 900 enseignes présentes dans les centres, constituant un mix marchand équilibré et axé sur l'essentiel



ASSOCIATIONS

• 345 K€ de contribution au soutien du tissu associatif local

(1) Ce taux n'intègre pas la charge nette liée aux primes, frais et amortissements exceptionnels liés aux rachats obligatoires, 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 52,70 millions d'euros en 2022 et 55,80 millions d'euros en 2021, 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 3 actifs diffus. / (5) Entre 2015 et 2022 / (6) Panel national Quantaflow. / (7) GIE, Groupement d'intérêt économique.

DYNAMIQUES DE LA CONSOMMATION ET DE L'IMMOBILIER COMMERCIAL

En tant que foncière commerciale, l'activité de Mercialys se situe à la croisée de deux secteurs clés de l'économie française : le commerce et l'immobilier.

De ce fait, la Société répond à deux enjeux :

- 1/ La compréhension de l'évolution des modes de consommation de ses 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 fructifier, en cohérence avec son positionnement d'acteur local, la nouvelle conception des espaces urbains et les défis liés à la transition écologique.**

Une triple polarisation des flux

L'immobilier et le commerce sont des secteurs en mutation permanente et suivent les nouveaux modes de vie. En 2020 et 2021, les consommateurs ont eu un recours accru au commerce en ligne et au « *click & collect* » en raison des fermetures administratives des commerces. La crise sanitaire a ainsi accéléré des évolutions déjà à l'œuvre dans les habitudes de consommation.

La marche en avant du commerce en ligne, à 13,4% de part de marché des ventes au détail en France en 2020 (soit +3,4 points vs. 2019) s'est poursuivie en 2021 mais à un rythme moins impressionnant (+0,7 point à 14,1% de part de marché) en raison des réouvertures, certes partielles, des commerces physiques. Le dernier bilan du commerce en ligne du Fevad (février 2023) fait état d'une baisse de -7% des ventes en e-commerce en 2022, traduisant une érosion de sa part de marché des ventes au détails à 12,5%.

Les clients restent très attachés au commerce physique, qui garde une place prépondérante dans leur vie quotidienne en offrant une expérience client incomparable. Parallèlement à cela, le commerce digital reste à la recherche d'un modèle d'affaires rentable compte tenu notamment des coûts de référencement dans les moteurs de recherche, des coûts de livraison et de traitement des retours de produits par les consommateurs.

Ces transformations constituent une opportunité pour les foncières, à condition de bien identifier leurs sous-jacents complexes. Forte de son expérience et à l'écoute de ses parties prenantes, Mercialys dispose, par son ancrage local et par le développement d'outils de business intelligence, d'une compréhension fine des dynamiques à l'œuvre, afin d'anticiper ces mouvements. 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.

Cette polarisation est directement liée aux différents modes de locomotion et aux préférences résidentielles. La consultation citoyenne, « habitons la France de demain » d'octobre 2021 lancée par le Ministère

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 tend à se concentrer 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.

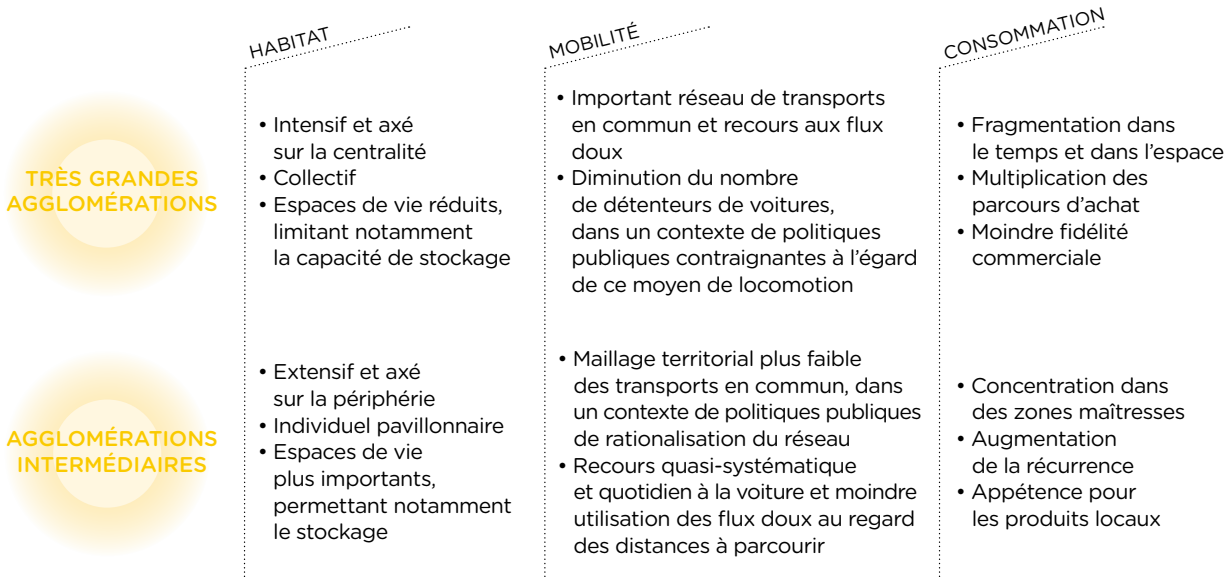
chargé du logement, illustre parfaitement les réalités complexes de l'aménagement du territoire pour faire coïncider l'ambition politique d'une urbanisation intensive et les aspirations individuelles à plus d'étalement.

Il ressort que la densité ne doit pas être synonyme de densification mais de connexion entre les fonctions habitation/commerce/travail. En est témoin la première préoccupation de la consultation citoyenne qui, devant la mobilité, concerne la manière de consommer.

Les répondants à la consultation continuent de fréquenter massivement les grandes surfaces, signe de choix des produits, de diversité de commerces et de prix plus attractifs que dans le e-commerce.

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 :



La compréhension et adressage des besoins des consommateurs via des offres marchandes adaptées aux réalités de chaque territoire est donc une condition sine qua non à la performance dans l'immobilier commercial. Leur pérennité repose sur leur capacité à apporter une juste réponse à des attentes-clients ciblées, la taille des sites ne constituant pas un critère de performance ni de résilience.

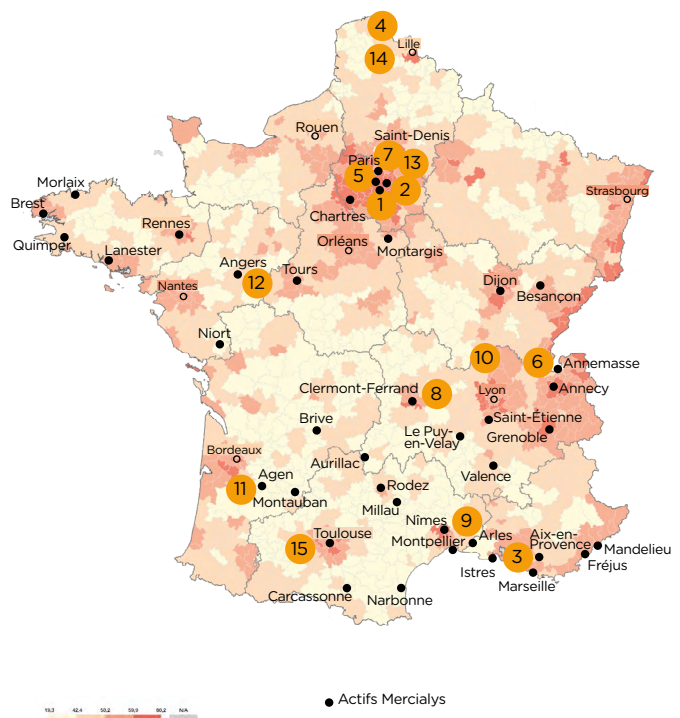
Le 1er palmarès du commerce de périphérie, organisé par la Fédération des Acteurs du Commerce dans les Territoires (FACT) et Mytraffiq, en septembre 2022, distingue les 15 zones les plus attractives de France. Il est notable que 5 galeries commerciales de Mercialys (Marseille, Clermont-Ferrand, Annecy, Arles, Agen) figurent parmi ces 15 zones commerciales qui ont enregistré la plus forte hausse de fréquentation au cours des 12 derniers mois (juillet 2021-juin 2022).

Les dénominateurs communs à cette hausse de fréquentation supérieure à la moyenne nationale, se résument en quatre points.
L'accessibilité. C'est un facteur clé, dans la mesure où la voiture reste largement privilégiée.
L'expérience client. Elle est prépondérante et va de pair avec les investissements consentis pour renouveler en permanence l'attractivité des centres.

Le dialogue permanent avec les acteurs locaux afin de garantir une insertion réussie dans l'environnement.

Enfin, **la mixité fonctionnelle**, des zones d'activités commerciales qui attirent une clientèle nombreuse et variée.

PART DES MÉNAGES FISCAUX IMPOSÉS (%) EN 2019 AINSI QUE LES 15 ZONES COMMERCIALES LES PLUS ATTRACTIVES DE FRANCE



Comprendre les besoins des consommateurs...

La satisfaction des consommateurs, qu'ils habitent dans des agglomérations de très grande taille ou de taille intermédiaire, découle d'un besoin assouvi. La recherche de l'optimum entre un besoin et sa satisfaction repose sur un arbitrage permanent entre la valeur perçue d'un bien ou d'un service et l'effort nécessaire pour l'acquérir. Les progrès technologiques ont rendu les consommateurs fondamentalement omnicanaux et donc relativement indifférents à la nature physique ou virtuelle des canaux de distribution. Pour autant, les achats alimentaires restent un bastion du commerce physique, et plus particulièrement du format de l'hypermarché. La part de marché du digital reste marginale à 11 % [Fevad]. Le « *quick commerce* » alimentaire, soit les opérateurs promettant des livraisons en moins de 10 minutes représente un chiffre d'affaires très faible de 174,50 millions d'euros entre janvier et juin 2022 [source IRI], soit l'équivalent d'un gros hypermarché pour l'ensemble du territoire national. La rentabilité

de ce modèle reste également en question. Hors alimentaire, le poids du e-commerce a augmenté durant les deux années de crise sanitaire de 2020 et 2021, mais les enseignes physiques ont largement participé à cette croissance en développant leur digitalisation pour répondre aux besoins et contraintes des consommateurs.

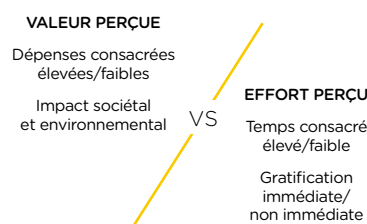
Grâce à leur approche omnicanale ou *phygitale*, ces enseignes multiplient leur capacité de servir les besoins de leurs clients.

Il est donc nécessaire, pour pouvoir offrir à chaque client une solution personnalisée, d'être en mesure de comprendre ses attentes, ce qui implique de lui 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.

Dans un pays où plus de 50 % de la consommation provient des transferts sociaux, l'accessibilité prix est un critère fondamental des décisions d'achat. Des considérations d'autres natures, basées sur des sous-jacents rationnels ou émotionnels et propres à la sensibilité de chacun, peuvent s'y ajouter, mais restent largement secondaires pour les choix de grande consommation.

MATRICE DE CHOIX DES CONSOMMATEURS



...pour y répondre précisément en adaptant l'offre

Les nouvelles technologies constituent des outils précieux, car elles multiplient les occasions de contact et d'échange avec les consommateurs.

La digitalisation des points de vente est une évolution incontournable pour capter et accompagner leurs attentes. Elle ne saurait toutefois remplacer l'expérience en magasin qui dispose d'atouts propres prépondérants dans l'expérience client (disponibilité, praticité, traçabilité, SAV, conseil...).

L'expérience client, et le contact humain qu'elle implique, constitue le déterminant principal de la préférence des consommateurs pour les points de vente physiques. Ce constat éclaire l'importance pour les enseignes d'adapter et moderniser leurs formats et leurs concepts, en faveur d'interactions humaines plus qualitatives et différenciantes, dans un usage très encadré des données personnelles.

Même s'ils plébiscitent les services, une grande majorité de consommateurs refuse par ailleurs de payer le coût inhérent à la livraison de biens à domicile, compliquant la résolution de l'équation économique de la logistique du dernier kilomètre. Pour le consommateur la livraison est un dû.

Et ce tout particulièrement dans les agglomérations intermédiaires où l'urbanisme extensif périphérique complique l'atteinte d'effets d'échelle.

Dans ces zones, la livraison depuis les magasins (*ship from store*) apparaît comme l'option financièrement et environnementalement la plus soutenable, alors que les réponses techniques sans surcoût humain à la problématique de la livraison du dernier kilomètre (voitures autonomes par exemple) ne devraient pas voir le jour dans un horizon proche.

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 continue et sans friction. Ces dernières années, la recherche croissante des consommateurs de conseils spécifiques sur les produits a engendré leur préférence pour les offres spécialisées.

Cette spécialisation s'impose désormais aux enseignes de tout secteur, conduisant à une rationalisation des positionnements marketing, la constitution de réelles expertises clients et une réallocation des ressources.

Cette tendance s'illustre par le recentrage de plusieurs distributeurs alimentaires autour de leur activité historique, et par le succès rencontré par les moyennes surfaces spécialisées dans le sport, les loisirs, ou l'équipement de la maison.

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 **omnicanal**.

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

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 leurs besoins dans un acte d'achat rapide, simple et humain, à un juste rapport qualité/prix.

Les 3 savoir-faire historiques de la Société alimentent cette proposition de valeur et s'enrichit d'une capacité avérée à anticiper les tendances articulées autour de 3 axes de développement prioritaires définis.

La Société a en effet été précurseur d'une multitude de pratiques 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.

L'ambition est de convertir les tendances en véritables agrégateurs de solutions commerciales, digitales et de logistique, reposant sur le socle d'une offre diversifiée à prix accessible et adaptée localement. Déclinés en de nombreux projets opérationnels concrets, ils mobilisent l'ensemble des salariés réunis en équipes-projets pluridisciplinaires.

3 savoir-faire historiques générateurs d'avantages concurrentiels

SAVOIR-FAIRE IMMOBILIER

Un portefeuille d'actifs immobiliers évolutif et modulaire

SAVOIR-FAIRE COMMERCIAL

Un concept commercial adaptatif et omnicanal

SAVOIR-FAIRE RSE

Une puissante dynamique responsable avec un fort ancrage territorial

3 axes de développement prioritaires

AXE 1 MERCHANDISING DE PRÉCISION

CONNAISSANCE ET PERSONNALISATION

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

MONÉTISER LES DONNÉES

Développer une offre personnalisée, grâce à l'analyse des données propriétaires, dans un respect strict du Règlement général de protection des données, RGPD, et le développement d'outils de business intelligence (BI) pour permettre à nos équipes commerciales d'améliorer la commercialité des sites.

AXE 2 PLATEFORME SERVICIELLE

ADAPTATION DE L'OFFRE ET DES SERVICES

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.

LOGISTIQUE DU PREMIER ET DU DERNIER KILOMÈTRES

Développer des services intégrant les centres dans la chaîne logistique des premier et dernier kilomètres, capitalisant sur la maturité digitale de Mercalys pour catalyser la dimension omnicanal des sites.

AXE 3 MULTIFONCTIONNALITÉ ET ANCRAGE TERRITORIAL

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 MULTILocal

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 extra-commerciaux sur site pour en consolider la légitimité.

SAVOIR-FAIRE IMMOBILIER

Un portefeuille d'actifs immobiliers évolutif et modulaire

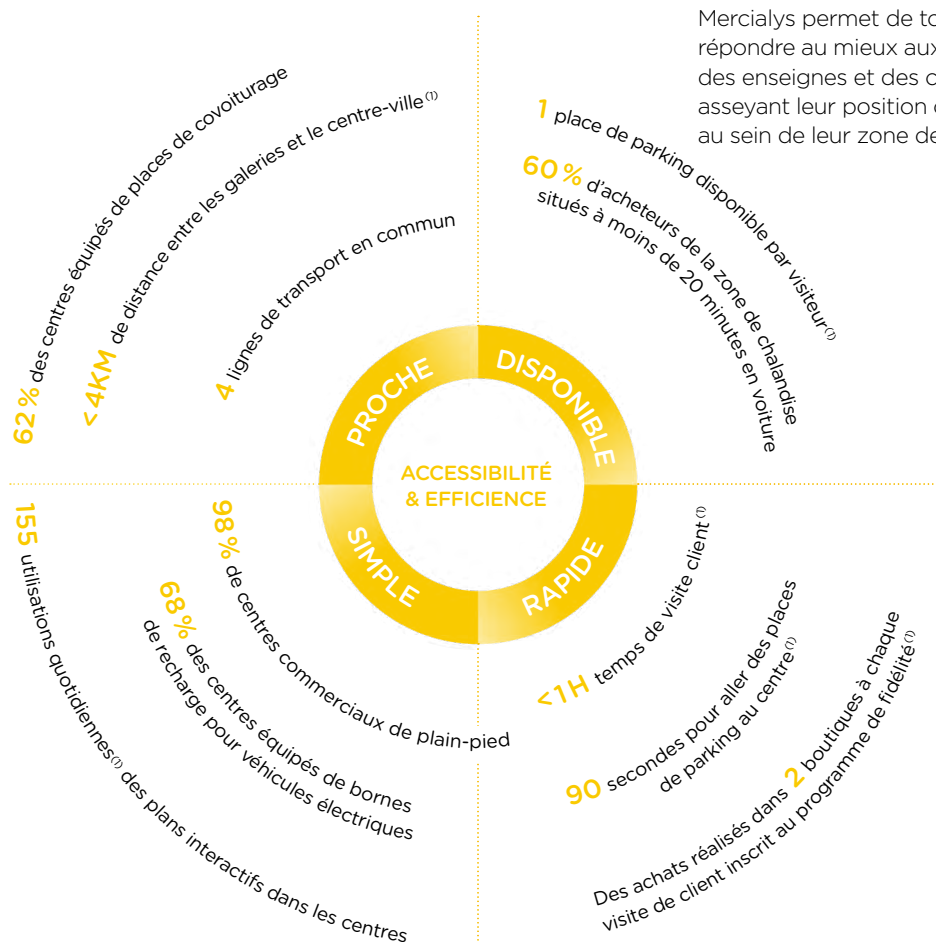
Le premier avantage concurrentiel de Mercialys réside dans son savoir-faire immobilier éprouvé, lui permettant de détenir un portefeuille d'actifs *leaders*. La conception de ses centres répond aux spécificités urbanistiques des agglomérations de taille intermédiaire et repose sur deux facteurs clés de succès, caractéristiques d'un parcours d'achat simple et sans friction : 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. Ces centres, dits de proximité, sans être en opposition avec les centres de destination, se caractérisent par des visites clients efficaces et plus fréquentes. Les consommateurs préparent leurs visites en amont et viennent pour acheter plutôt que pour flâner. Le temps moyen de visite est inférieur à 1 heure. La modularité des actifs de Mercialys permet de toujours répondre au mieux aux besoins des enseignes et des clients finaux, asseyant leur position centrale au sein de leur zone de chalandise.



(1) En moyenne.

Pour alimenter son excellence immobilière, Mercialis 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 en réinvestissant 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.

À fin décembre 2022, le portefeuille de la Société intègre 51 actifs, dont 48 centres commerciaux et 3 actifs diffus, valorisés 3 091,2 millions d'euros droits inclus. Ses centres commerciaux présentent une taille moyenne de plus de 16 000 m² et une valeur moyenne de 64,1 millions d'euros droits inclus, en hausse sensible depuis 2010.

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.

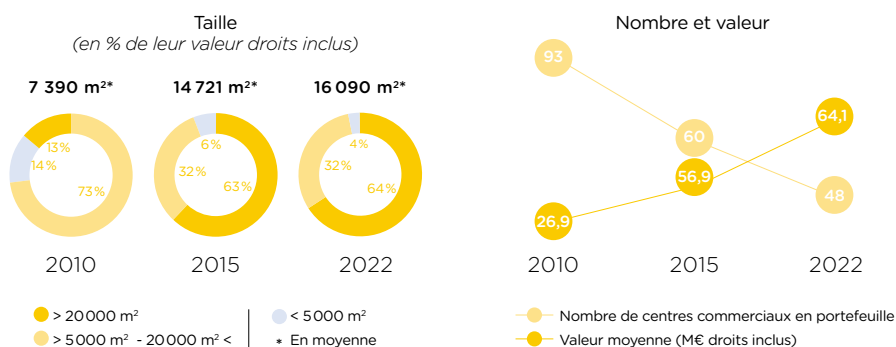
Ce recentrage du patrimoine autour d'un nombre limité de centres présentant une taille critique permet la mise en place d'une gestion d'actifs optimisée à l'origine également du *leadership* sectoriel de Mercialis en termes de rentabilité.

Des projets portant sur **22 DES 48** centres commerciaux 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



CARACTÉRISTIQUES DES ZONES D'IMPLANTATION DES CENTRES COMMERCIAUX DE MERCIALYS

90 % ⁽¹⁾
proportion de centres
situés au sein de la 1^{re} ou 2^{ème}
zone commerciale de leur
zone de chalandise

Guidée par la création de valeur, Mercialis investit de manière toujours très sélective et rationnelle. La Société dispose d'un portefeuille de projets flexible, réorienté ces dernières années 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 intègrent 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 2022 s'établit à 475 millions d'euros, articulés autour :

- de projets de surfaces commerciales (restructuration d'espaces commerciaux, extension de galerie, 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 ⁽²⁾	20,0	2023/26
Projets maîtrisés	133,1	2024/25
Projets identifiés	322,3	2025/>27
Total des projets ^{(3) (4)}	475,4	2023/>27

(1) De la valeur d'expertise droits inclus. / (2) Les investissements à engager au titre du pipeline pour 2022 correspondent. Les activités tertiaires regroupent essentiellement le projet mixte urbain de Saint-Denis au nord de Paris dont le TRI est attendu au-dessus de 8% et des espaces de coworking. / (3) Hors impact des projets mixtes de centre-ville, qui pourraient également générer des marges. / (4) Rendement attendu de 250 bps au-dessus du coût de refinancement.

SAVOIR-FAIRE COMMERCIAL

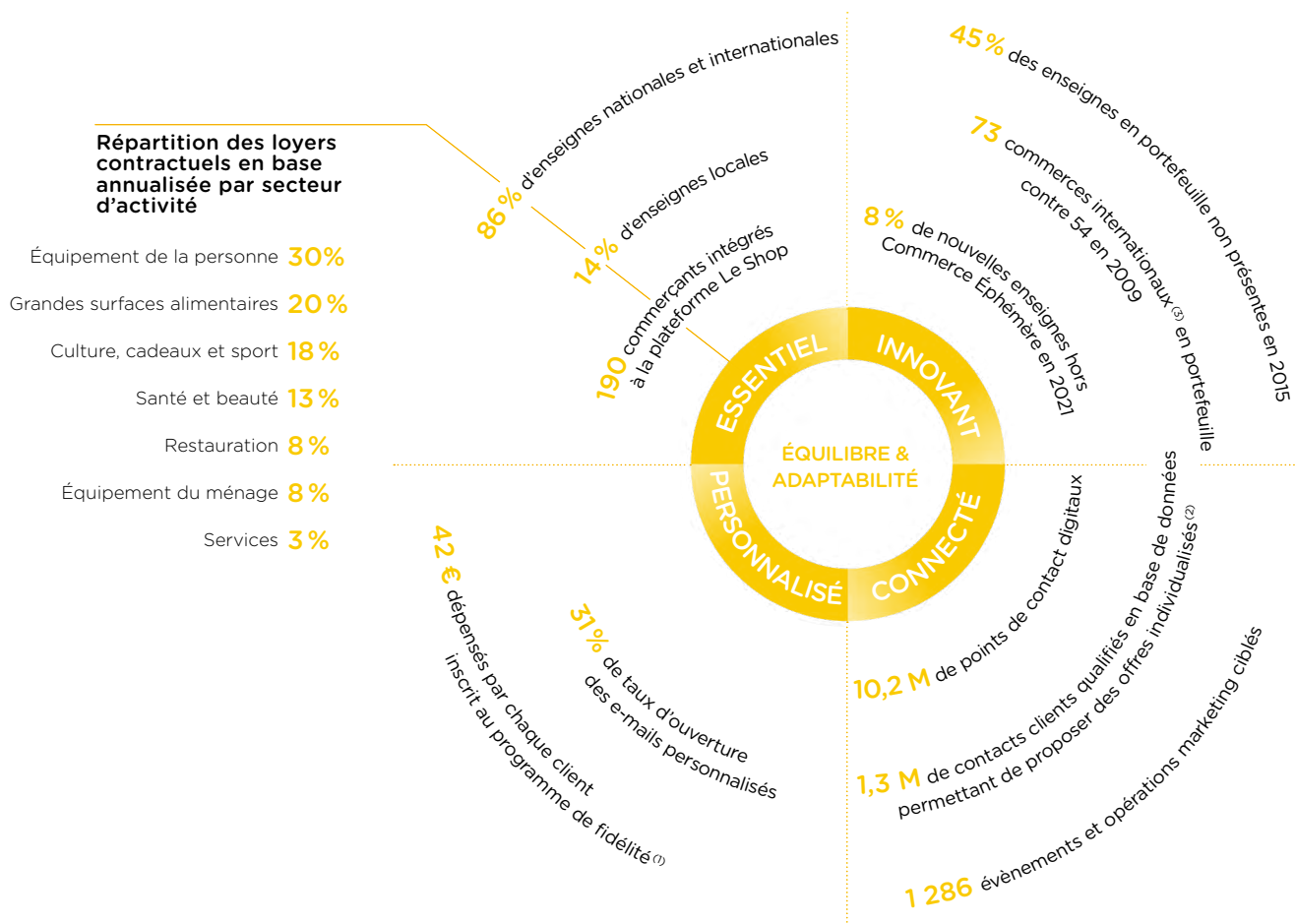
Un concept commercial adaptatif et omnicanal

Le deuxième avantage concurrentiel de Mercialis 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.

La crise sanitaire a accéléré des mutations déjà à l'œuvre dans le secteur du commerce. Mercialis cherche à y apporter des réponses adéquates, 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 produits grand public, selon le principe de Pareto (*i.e.* 20 % des références consommées 80 % du temps) sur les sites de Mercialis. Elle vise à satisfaire l'essentiel des besoins du quotidien des clients, dans le respect du rapport prix/produits, 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 ou à une marque en particulier, 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 intarissable d'innovation commerciale et de différenciation des centres, en complément des baux traditionnels. L'adaptabilité passe également par la compréhension et la satisfaction par Mercialis des attentes des clients de manière toujours plus précise et individualisée, face à un consommateur à la fois versatile et exigeant.



(1) En moyenne. / (2) En conformité avec le Règlement général sur la protection des données (RGPD). / (3) Commerces (hors réserves) d'origine non française, ayant une exposition internationale.

L'excellence commerciale de Mercialys se nourrit d'une anticipation des dynamiques des zones de chalandise et de l'appréhension fine des attentes des consommateurs que permet les outils de Business Intelligence (BI) développés par la Société depuis plusieurs années. Mercialys étant propriétaire de l'ensemble de ses outils marketing et serviciels (Le Shop, carte de fidélité, Ocitô, ...) elle dispose d'un puissant écosystème omnicanal permettant à ses enseignes clientes de s'affranchir :

- 1/ de l'escalade des dépenses nécessaires pour acheter du trafic auprès des géants de l'internet (GAFAs⁽¹⁾) et ;
- 2/ de l'augmentation des commissions versées aux opérateurs de places de marché qui ont représenté plus de 13%⁽²⁾ du chiffre d'affaires générés en 2021 (+4% vs 2020), soit un niveau qui devient supérieur au taux d'effort moyen des locataires de Mercialys qui s'établit à 11,1% de leur chiffre d'affaires.

G La Galerie

- Un concept architectural et une marque **UNIQUE**
- Des **SERVICES** et un **ÉCOSYSTÈME DIGITAL** intégré B to B et B to C
- Des campagnes marketing **NATIONALES** autour d'une identité forte avec une déclinaison **LOCALE** des événements et animations

Prim'Prim', le programme de fidélité 100 % digital de Mercialys, 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 Mercialys, les consommateurs et les enseignes.



L'expertise de Mercialys

en matière de digitalisation alimente sa seconde innovation majeure et distinctive : Ocitô, son service de logistique des premier et dernier kilomètres, matérialise la conception du commerce unifié par la Société, qui vise à offrir à ses clients l'ensemble des produits vendus au sein de ses centres en quelques clics et en une seule commande, ainsi que la possibilité de les recevoir, indifféremment, à domicile ou de les récupérer en magasin ou en *drive*.

L'écosystème Le Shop/Ocitô ambitionne :

- 1/ d'accompagner les enseignes dans leur mutation digitale ;
 - 2/ d'apporter une réponse aux problématiques de la logistique ;
 - 3/ d'offrir aux clients finaux des parcours d'achat omnicanaux fluides.
- Il est composé de 3 solutions :

Le Shop, une *marketplace* web et mobile propriété de Mercialys, permettant aux consommateurs d'acheter en ligne des produits alimentaires et non alimentaires proposés directement par les commerçants de leur centre.

Ocitô.logistique, qui regroupe l'ensemble des solutions logistiques du 1^{er} kilomètre facilitant la consolidation et l'expédition de colis depuis les boutiques et ainsi permettant aux enseignes de développer le *ship-from-store* (cellule logistique mutualisée, mise à disposition de consommables, affranchissement et ramassage centralisé notamment).

Ocitô.transport, un éventail d'expertises et de solutions logistiques du dernier kilomètre permettant aux clients de récupérer leurs produits en fonction de leurs besoins (livraison à domicile express, livraison à domicile à J+2, *Click & Collect*, *drive*, casiers de retrait au sein des centres, etc.).

(1) GAFA : Google, Apple, Facebook et Amazon. / (2) Source : baromètre Mirakl des marketplace 2022. / (3) En conformité avec le Règlement général sur la protection des données (RGPD).

SAVOIR-FAIRE RSE

Une puissante dynamique responsable avec un fort ancrage territorial

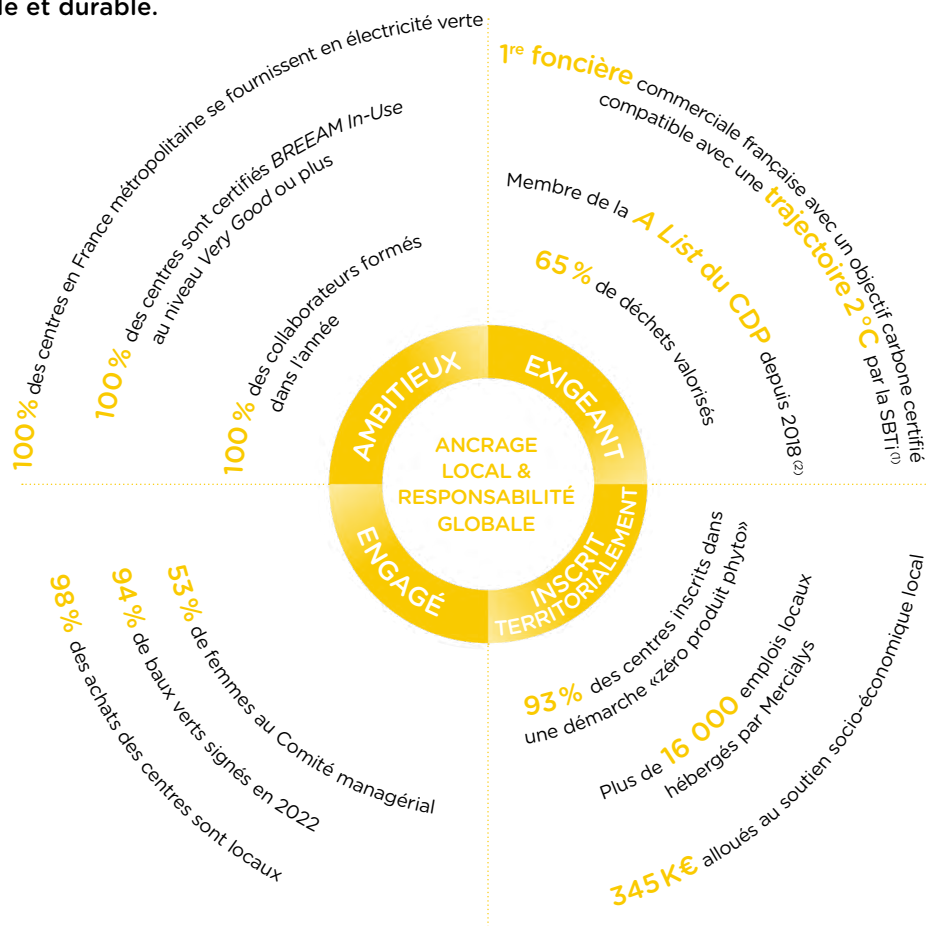
Le troisième avantage concurrentiel de Mercialis naît de l'attention portée à l'ensemble de ses parties prenantes. Son positionnement au cœur des territoires lui permet en effet d'appréhender au mieux les problématiques et les attentes de la société civile. Avec une implantation dans une multitude de régions et de municipalités différentes à travers le pays, Mercialis est en mesure d'apprécier avec précision la pluralité des besoins et des réalités locales et ainsi toujours inscrire son action dans une dynamique responsable et durable.

L'ANCRAGE LOCAL fait référence au positionnement économique et social des centres commerciaux de Mercialis, qui se traduit notamment par la bonne compréhension des dynamiques socio-environnementales des différentes régions. Cette force permet à la Société d'identifier les enjeux et de saisir les opportunités de progrès et de création de valeur à moyen et long terme, assurant la légitimité et le *leadership* de ses centres au sein de leur zone de chalandise, dans un environnement en constante évolution.

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

- 1/ contribuer à la neutralité carbone ;
- 2/ promouvoir un commerce plus responsable ;
- 3/ être un partenaire majeur du développement des territoires ;
- 4/ être un employeur impliqué.

Ces engagements, ainsi que les objectifs associés, sont présentés dans le schéma ci-contre.



(1) L'initiative Science Based Targets (SBT) 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.
 (2) Carbon Disclosure Project (CDP) : organisation internationale à but non lucratif qui étudie chaque année l'impact des principales entreprises cotées en bourse en matière d'émissions de CO₂ et de changement climatique.

4 Fair Impacts for 2030, une ambition RSE renforcée

4 Fair Impacts est structurée autour de 4 engagements, pris par Mercialys 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 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 COMMERCES

En co-construisant avec nos locataires de 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 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

Le Conseil d'administration est resté très vigilant et impliqué dans le contexte de forte remontée des taux d'intérêt et de retour de l'inflation en 2022. Son évolution 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 important démontrent la capacité de mobilisation des administrateurs de la Société, ainsi que le caractère indispensable et complémentaire de chacune de leurs compétences clés.

56 %
d'administratrices
à fin 2022

100 %
d'administrateurs
français à fin 2022 ⁽¹⁾

59 ANS
d'âge moyen
à fin 2022

8
réunions
en 2022

9
membres
à fin 2022

96 %
de taux de présence
en 2022

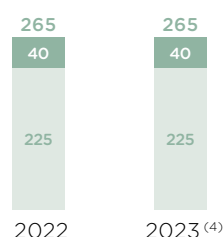
6,1 ANS
d'ancienneté
moyenne
à fin 2022

67 %
d'administrateurs
indépendants à fin 2022

Rémunération du Président du Conseil d'administration

La rémunération du Président du Conseil d'administration, M. 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 ⁽²⁾. Il ne perçoit aucune rémunération variable en numéraire ou en titres ⁽³⁾.

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



● Rémunération fixe ● Rémunération en qualité d'administrateur ⁽⁵⁾

⁽¹⁾ Conformément à l'exposition géographique exclusivement française de la Société. / ⁽²⁾ 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. / ⁽³⁾ En dehors de la partie variable comprise dans sa rémunération en qualité d'administrateur. / ⁽⁴⁾ Sous réserve de l'approbation de l'Assemblée générale du 27 avril 2023. / ⁽⁵⁾ Pour une assiduité de 100%.

DOMAINES DE COMPÉTENCES

	Immobilier Construction Urbanisme 89%	Finance Comptabilité 89%	Gestion de sociétés 100%	Juridique Conformité 33%	Ressources Humaines 78%	RSE 67%	Distribution Service clients 89%	Innovation Marketing Systèmes d'information 33%
ÉRIC LE GENTIL Président du Conseil d'administration	●	●	●		●	●	●	
STÉPHANIE BENSIMON ⁽¹⁾ Administratrice indépendante	●	●	●		●	●	●	
VICTOIRE BOISSIER Administratrice indépendante	●	●	●	●		●	●	
JEAN-LOUIS CONSTANZA Administrateur indépendant			●			●		●
ÉLISABETH CUNIN Administratrice indépendante	●	●	●		●		●	●
DOMINIQUE DUDAN Administratrice indépendante	●	●	●	●	●		●	
JACQUES DUMAS Administrateur non-indépendant	●	●	●	●	●		●	
PASCALE ROQUE Administratrice indépendante	●	●	●		●	●	●	
VINCENT RAVAT Administrateur non-indépendant	●	●	●		●	●	●	●

Avec des mandats de 3 ans et une intégration régulière de nouveaux administrateurs selon un processus de sélection exigeant ⁽²⁾, le Conseil d'administration de Mercialis 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.

(1) Madame Stéphanie Bensimon a été nommée responsable du suivi de la démarche RSE le 20 avril 2021. / (2) Processus détaillé au sein du Document d'enregistrement universel 2022.

TROIS COMITÉS SPÉCIALISÉS

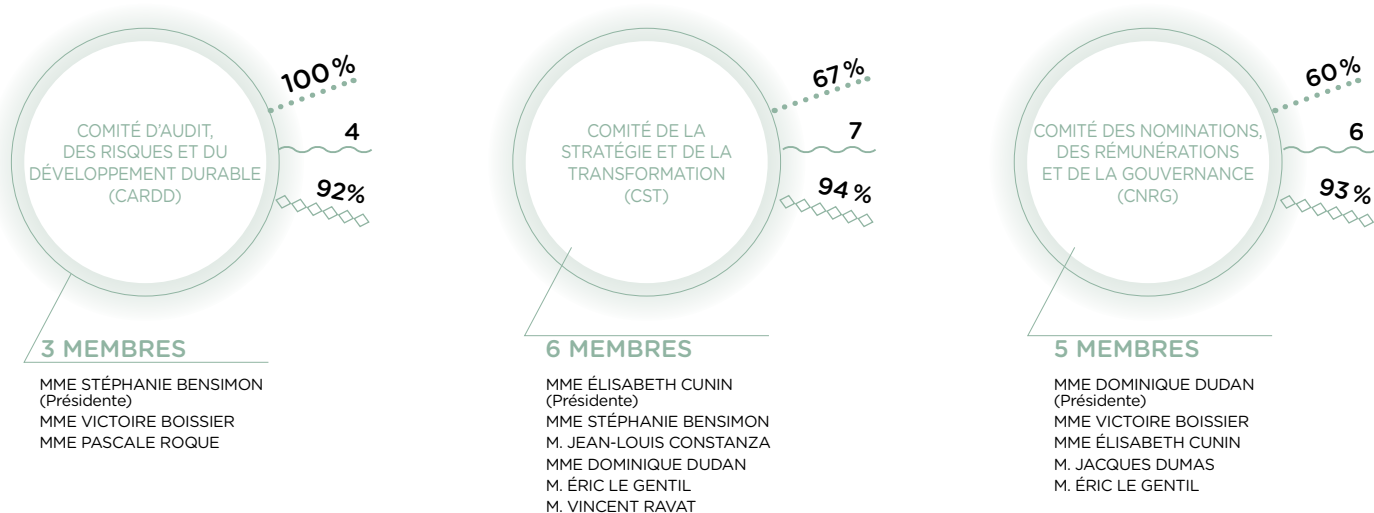
Le Conseil d'administration de Mercialis est assisté par trois comités spécialisés, dont il a défini les attributions et modalités spécifiques de fonctionnement. Ces comités sont composés exclusivement d'administrateurs nommés par le Conseil d'administration au regard de leur formation et expérience.

Experts et assidus

Trois comités spécialisés assistent le Conseil d'administration : le Comité d'audit, des risques et du développement durable (CARDD), le Comité des nominations, des rémunérations et de la gouvernance (CNRG) et le Comité de la stratégie et de la transformation (CST).

Ces comités spécialisés sont présidés par des administratrices indépendantes et leur composition garantit la représentativité, l'indépendance et l'expertise des membres.

COMPOSITION DES COMITÉS SPÉCIALISÉS



..... Taux d'administrateurs indépendants

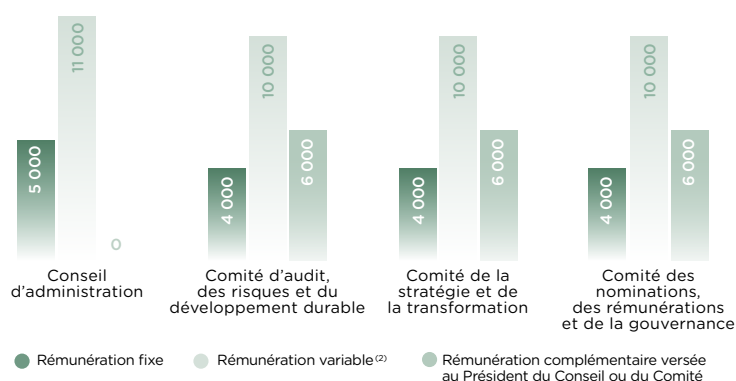
~~~~~ Nombre de réunions en 2022

◇◇◇◇◇ Taux de présence en 2022

## 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 2023 <sup>(1)</sup> (en euros)



(1) Sous réserve de l'approbation de l'Assemblée générale du 27 avril 2023. / (2) Pour 100 % d'assiduité, la rémunération variable des administrateurs étant basée sur leur taux de présence effective individuelle au Conseil d'administration et aux comités spécialisés.

# UN ACTIONNARIAT TOTALEMENT DIVERSIFIÉ, UN DIALOGUE ENGAGÉ ET PROACTIF

Mercialys est cotée sur le compartiment B d'Euronext Paris sous le symbole MERY et l'ISIN FR0010241638. La Société est membre du SBF 120, de plusieurs indices spécifiques au secteur de l'immobilier (EPRA<sup>(1)</sup>, IEIF<sup>(2)</sup>) et de l'indice ISR Gaïa.

La Société est caractérisée par un capital totalement diversifié depuis la sortie complète du groupe Casino du capital de Mercialys. Le flottant

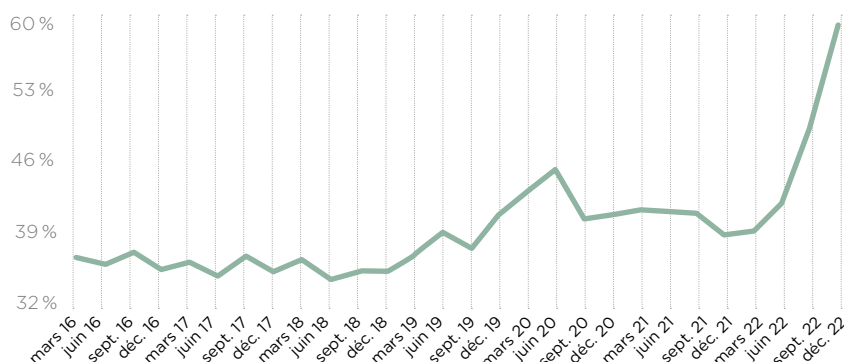
représente ainsi la quasi-totalité du capital de la Société à la fin de l'année 2022.

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.

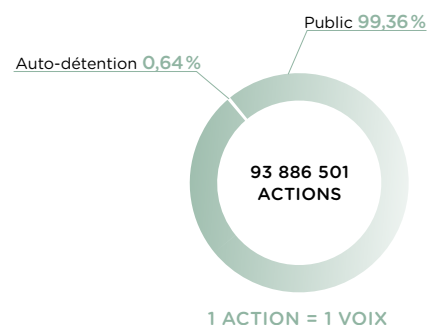
Les 33 premiers actionnaires de Mercialys<sup>(3)</sup> détiennent d'ailleurs, au 31 décembre 2022, près de 60 % du capital et droits de vote.

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 2022



Mercialys veille à assurer un dialogue régulier et proactif avec ses actionnaires et plus généralement avec l'ensemble de ses parties prenantes financières. En 2022, en parallèle des nombreux roadshows et contacts assurés par les équipes dirigeantes, 24 communiqués de presse ont été publiés pour une communauté de plus de 900 investisseurs et analystes. La Société a par ailleurs obtenu le prix de la transparence organisé par l'agence Labrador pour sa brochure de convocation à l'Assemblée générale.

15 roadshows organisés avec  
10 brokers différents et  
9 pays couverts

#1 Prix 2022 de la meilleure brochure de convocation

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

TOP 100 des actionnaires contactés avant chaque Assemblée générale

24 publications de résultats et réunions d'informations financières par an

(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 LES 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. Elle a été un atout indispensable face à la crise sanitaire et économique, où le dialogue s'est particulièrement intensifié, permettant d'adopter très rapidement de nouveaux modes de fonctionnement pour maintenir l'activité de chacun, tout en s'inscrivant dans l'effort collectif de soutien à la Nation.

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 de plus de 900 parties prenantes en 2021, 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.

- Satisfaction
- Fidélité
- Confort
- Sécurité
- Avis

- Ecosystème digital (*programme de fidélité, site Internet, application mobile, bornes digitales, ocito.net*)
- Pages Facebook / Google / TripAdvisor
- Enquêtes de satisfaction
- Contacts des directions de centre
- Newsletter
- E-mails

## VISITEURS & CLIENTS FINAUX

## ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES & CONCURRENTS

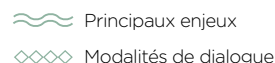
- Partage de bonnes pratiques
- Études et *benchmarks*
- Veille réglementaire
- Valorisation du secteur

- Participation aux commissions
- Participation à la gouvernance des instances de place

## ENSEIGNES LOCATAIRES

- Performance commerciale
- Attractivité
- Différenciation
- Fidélisation
- Collaboration
- RSE

- Enquêtes de satisfaction
- Réunions avec les commerçants
- Échanges directs avec les équipes de commercialisation
- Le Shop/Ocité (écosystème de solutions des 1<sup>er</sup> et dernier kilomètres)
- Salesforce (CRM)
- Visites sur sites des projets
- Salons professionnels (SIEC, MAPIC)



# 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 exerce 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 s'est révélée précieuse dans le contexte d'instabilité sanitaire et économique et d'intégration de nombreuses fonctions clés entre 2019 et 2022. Elle a permis 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

**IDENTIFIER**  
et recenser  
les risques

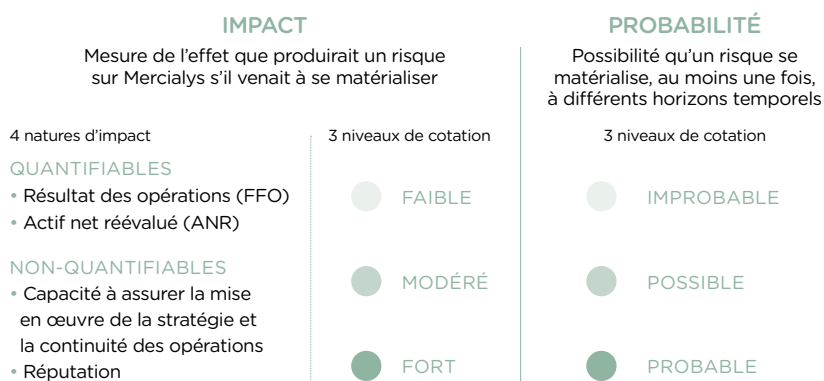
**ÉVALUER**  
les procédures  
existantes et  
mettre en place  
d'éventuelles actions  
correctives

**CONTRÔLER**  
la bonne application  
des procédures par  
les opérationnels

## 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<sup>(1)</sup>, 53 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. 7 d'entre eux, parmi les 53 identifiés, répondent à ces critères. Ils appartiennent à 3 catégories et sont présentés ci-dessous.

| CATÉGORIE                              | 7 RISQUES                                                                                                                                                                                                                                                                                                | IMPACT                         | PROBABILITÉ | TENDANCE    |
|----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|-------------|-------------|
| Risques liés au secteur                | <ul style="list-style-type: none"> <li>Risque lié au taux de capitalisation, à la valeur du patrimoine et à la liquidité des actifs immobiliers sur le marché</li> <li>Risque lié à la concurrence sur le segment du commerce physique</li> <li>Risque lié aux nouveaux modes de consommation</li> </ul> | ANR ●<br>FFO ●<br>FFO ●        | ●<br>●<br>● | ↗<br>→<br>↗ |
| Risques liés à l'activité              | <ul style="list-style-type: none"> <li>Risque lié aux arbitrages des enseignes et à la recommercialisation</li> <li>Risque lié à la sécurité des opérations et à une dégradation du patrimoine</li> <li>Risque lié aux acquisitions et constructions</li> </ul>                                          | FFO ●<br>Réputation ●<br>ANR ● | ●<br>●<br>● | ↗<br>→<br>→ |
| Risques liés à la situation financière | <ul style="list-style-type: none"> <li>Risque lié au taux d'intérêt, au coût de la dette, à la liquidité et au financement</li> </ul>                                                                                                                                                                    | FFO ●                          | ●           | ↗           |

### SYNTHÈSE DU DISPOSITIF DE MAÎTRISE DES RISQUES

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

## 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 ;
- 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<sup>(1)</sup>. 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](http://www.mercialys.fr)<sup>(2)</sup>.

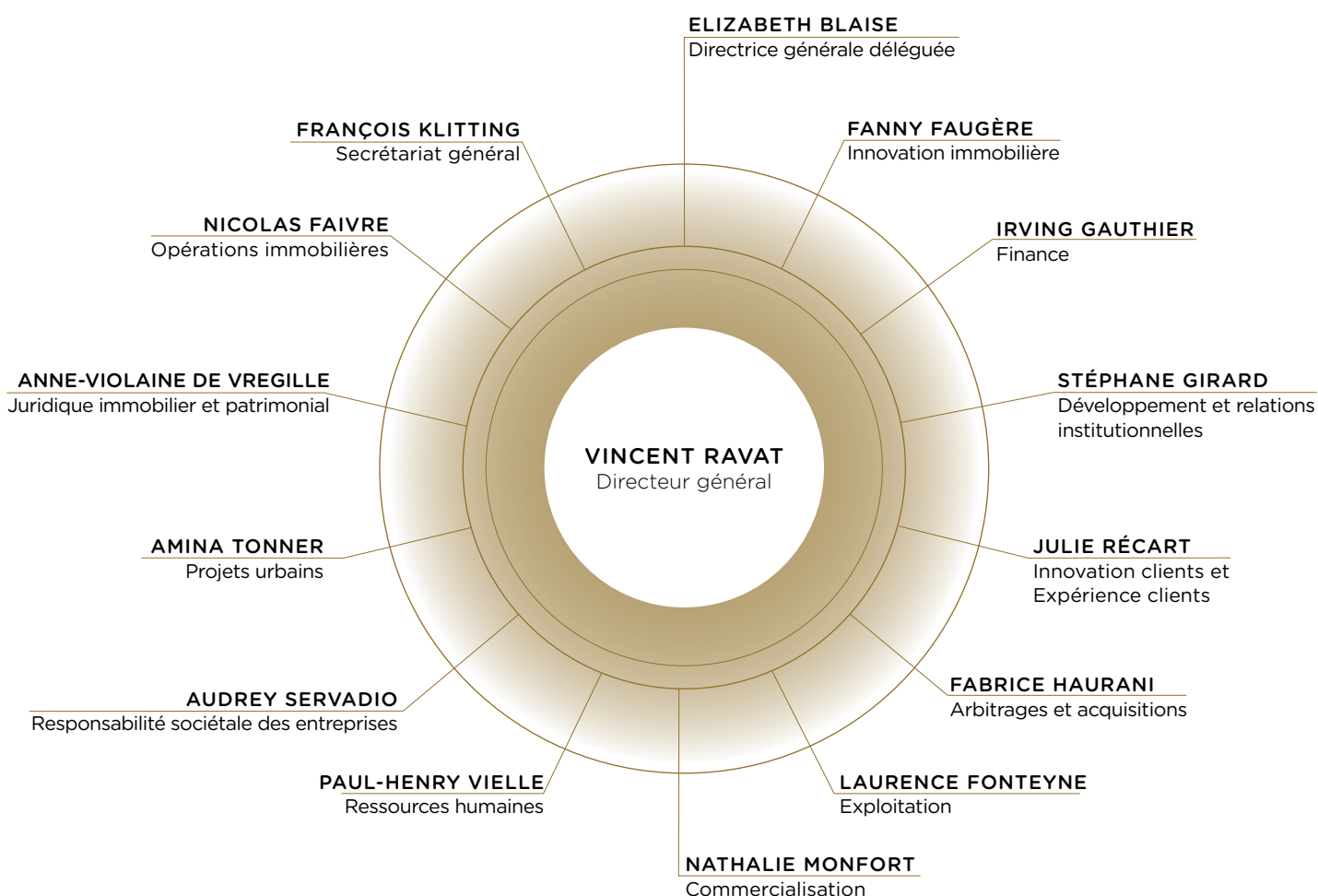
(1) DPO, Data Protection Officer : personne déléguée à la protection des données au sein d'une organisation. / (2) <https://www.mercialys.fr/strategie-gouvernance/engagements/charte-ethique>.

# UN COMITÉ MANAGÉRIAL AU SERVICE DE L'EXÉCUTION DE LA STRATÉGIE

Pluridisciplinaire, paritaire et proche du terrain

**Mercialys dispose d'un Comité managérial pluridisciplinaire et inclusif, avec une très forte sensibilité opérationnelle et paritaire. La Société occupe à ce titre la 2<sup>e</sup> place au sein du SBF 120 du classement ministériel de la féminisation des instances dirigeantes des entreprises cotées.**

Le Comité managérial est constitué de 15 personnes au 31 décembre 2022. Cette composition élargie permet d'assurer une juste représentativité et expression des compétences dont dispose la Société. Les membres présentent tous une bonne compréhension des enjeux métiers et sectoriels. Leurs âges, parcours et expériences professionnelles variés sont source de nombreux échanges et réflexions. La complémentarité de leurs expertises, alliée à leur polyvalence et leur proximité du terrain, renforce la flexibilité organisationnelle. Ces caractéristiques sont nécessaires à une bonne gestion, notamment en période de crise sanitaire. Elles garantissent une mobilisation opérationnelle totale de la Société, et une très forte réactivité des collaborateurs tant au siège que sur sites, dans le plus grand respect des mesures de sécurité pour l'ensemble des équipes.



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

Mercialys dispose d'une politique de rémunération des dirigeants de nature à contribuer à la création de valeur à court comme à long terme de la Société. Celle-ci respecte les recommandations du Code AFEF-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

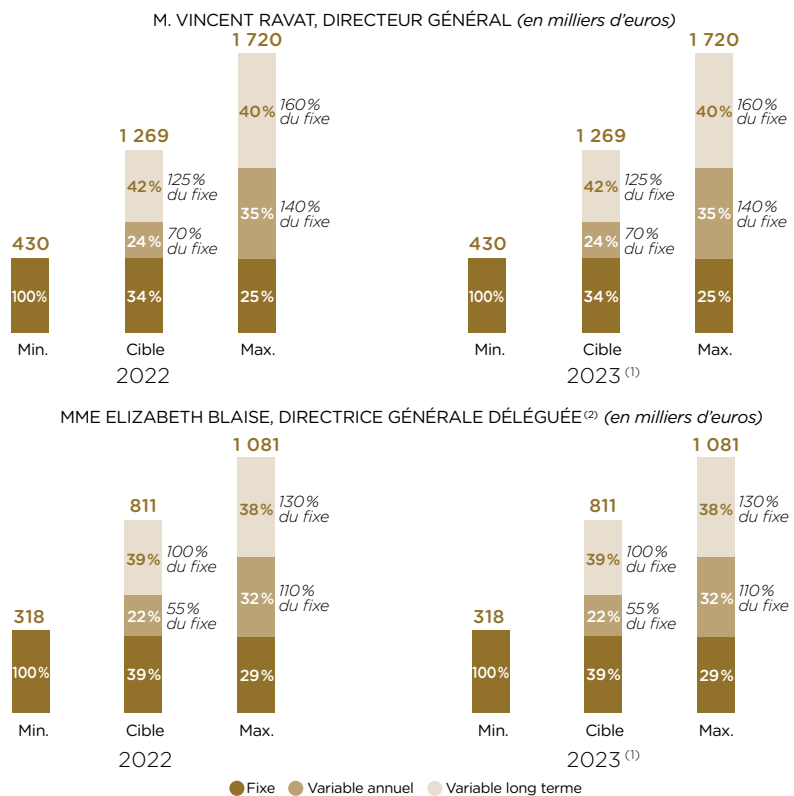
## UNE CONVERGENCE DES INTÉRÊTS INTERNES ET EXTERNES

- 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

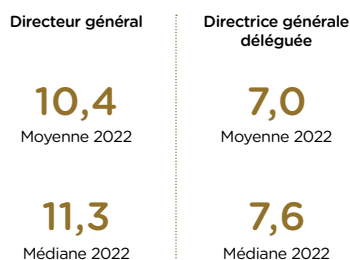
La politique de rémunération (*ex ante*) et le versement des rémunérations (*ex post*) sont arrêtés annuellement par le Conseil d'administration après consultation du Comité des nominations, des rémunérations et de la gouvernance.

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.

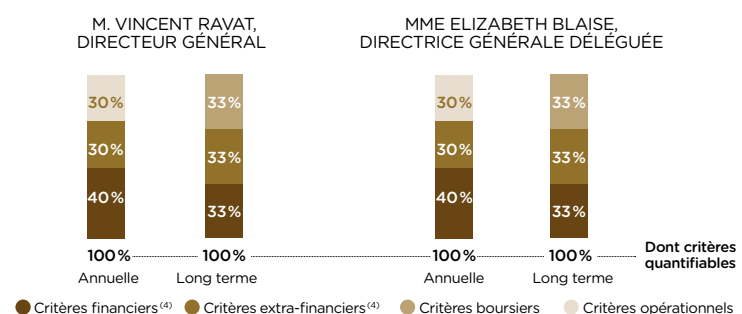
## STRUCTURE DE LA RÉMUNÉRATION



## RATIOS D'ÉQUITÉ <sup>(3)</sup>



## CRITÈRES DE RÉMUNÉRATION VARIABLE 2023 DES DIRIGEANTS <sup>(1)</sup>



(1) Sous réserve de l'approbation par l'Assemblée générale du 27 avril 2023. / (2) La directrice générale déléguée ayant conservé ses fonctions de Directrice administrative et financière jusqu'au 28/04/2022, sa rémunération attribuée et versée au titre de l'exercice 2022 est ventilée entre la rémunération relative à son mandat et la rémunération relative à son contrat de travail. / (3) Méthodologie de calcul détaillée dans le Document d'enregistrement universel 2022. / (4) L'intégralité des critères extra-financiers sont relatifs à la RSE, pour le Directeur général comme pour la Directrice générale déléguée.

# UNE CRÉATION DE VALEUR FINANCIÈRE ET EXTRA-FINANCIÈRE RÉSILIENTE MALGRÉ LES IMPACTS DE LA CRISE

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 :



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

- De la **fréquentation**<sup>(1)</sup>, ou nombre de visiteurs dénombrés à l'entrée des grands centres et principaux centres locaux de proximité de la Société ;
- Du **chiffre d'affaires**<sup>(2)</sup> généré par les commerçants des centres, baromètre de la performance opérationnelle des enseignes locataires et donc de leur santé financière ;
- Du **coût d'occupation**<sup>(2)</sup> 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**<sup>(3)</sup>, 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 sur  
12 mois<sup>(4)</sup>

+16,1%

-4,4%

-11,3%

2022 vs. 2021

2021 vs. 2020

2022 vs. 2019

## ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DES COMMERÇANTS

Évolution sur  
12 mois<sup>(4)</sup>

+22,9%

-3,3%

+1%

2022 vs. 2021

2021 vs. 2020

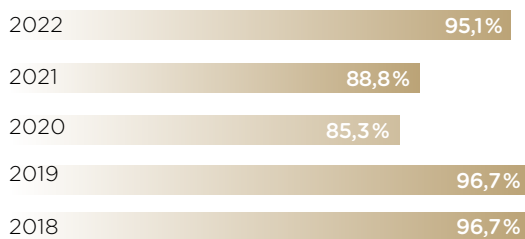
2022 vs. 2019

(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) Périmètre intégrant 12 mois pour les années 2019, 2020, 2021 et 2022.

## ÉVOLUTION DU COÛT D'OCCUPATION



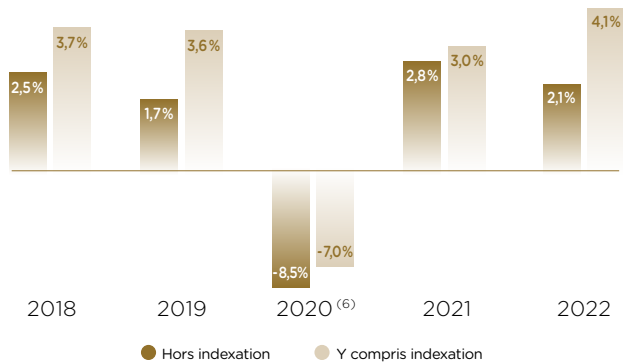
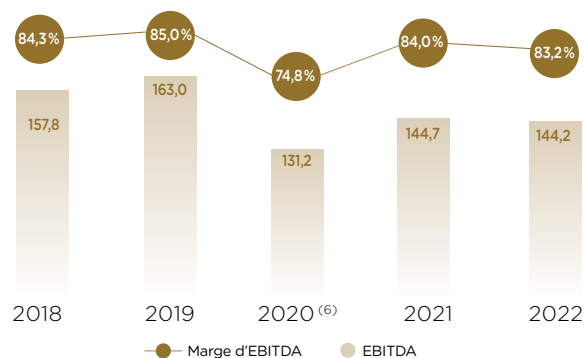
## ÉVOLUTION DU TAUX DE VACANCE FINANCIÈRE COURANTE

ÉVOLUTION DU TAUX DE RECOUVREMENT<sup>(3)</sup>  
(au 31/12 de l'année concernée)

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**<sup>(4)</sup>, qui évalue l'efficacité de sa gestion opérationnelle ;
- Du **résultat des opérations** (FFO<sup>(5)</sup>), 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 Mercialys bénéficie depuis 2005.

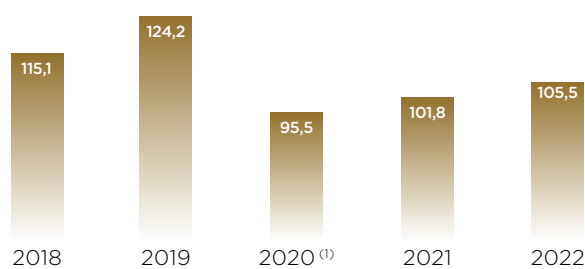
## ÉVOLUTION DU TAUX DE CROISSANCE ORGANIQUE DES LOYERS

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

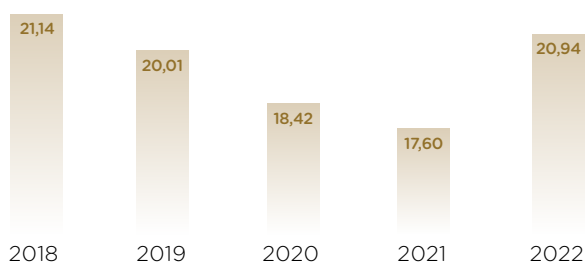
(1) Calcul du coût d'occupation inefficace du fait des périodes de fermeture imposées aux commerces. / (2) Indicateur notamment impacté par l'intégration au sein du portefeuille de Mercialys de la galerie commerciale de Dijon Chenôve acquise fin décembre 2020 avec l'objectif de relancer l'actif. / (3) Hors avoirs émis ou à émettre aux enseignes au titre des deux confinements de 2020 (en intégrant les avoirs le taux de recouvrement 2020 atteint 96,3%). / (4) Marge d'EBITDA : résultat opérationnel avant amortissements, provisions et dépréciations, autres produits et charges opérationnels. Marge calculée sur les revenus locatifs. / (5) FFO, Funds From Operations : résultat des opérations. / (6) Impact fortement négatif de la crise sanitaire.



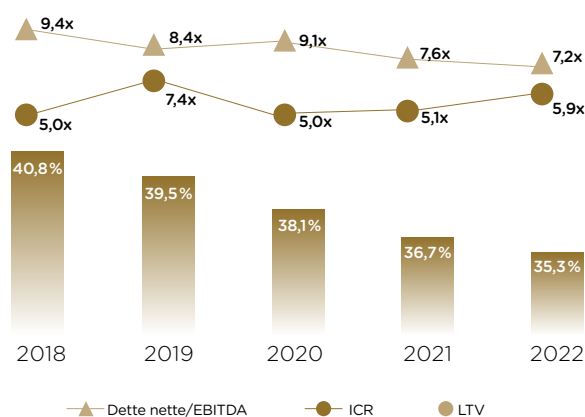
### ÉVOLUTION DU RÉSULTAT DES OPÉRATIONS (FFO) (en millions d'euros)



### ÉVOLUTION DE L' ANR (EPRA NDV <sup>(2)</sup>) (en euros par action)

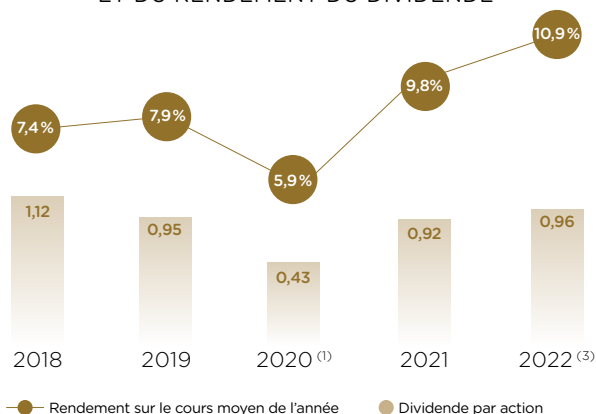


### ÉVOLUTION DES RATIOS LTV (hors droits), ICR ET DETTE NETTE/EBITDA



▲ Dettes nettes/EBITDA ● ICR ● LTV

### ÉVOLUTION DU DIVIDENDE (en euro par action) ET DU RENDEMENT DU DIVIDENDE



● Rendement sur le cours moyen de l'année ● Dividende par action

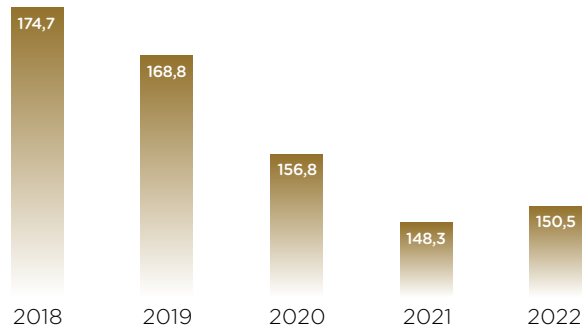
(1) Impact fortement négatif de la crise sanitaire. / (2) NDV, Net Disposal Value. / (3) Sous réserve de l'approbation par l'Assemblée générale du 27 avril 2023.



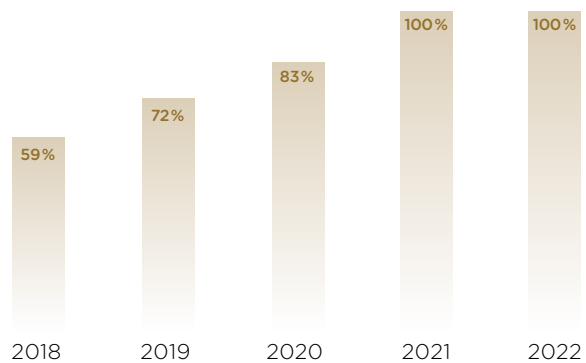
La performance extra-financière de Mercialis est suivie à travers :

- L'**intensité énergétique surfacique** de ses centres, témoin de leur efficacité en termes de consommation d'énergie ;
- La **part du patrimoine stratégique certifiée BREEAM In-Use**, certification internationale *leader* dans le secteur de l'immobilier commercial ;
- Le **taux de valorisation des déchets** des centres commerciaux, matérialisation de la coopération entre la Société et ses enseignes en matière de développement durable ;
- Les **émissions de carbone** directes et indirectes (scopes 1 et 2), indicateur clef de suivi pour la maîtrise de l'empreinte carbone de Mercialis, en lien avec son engagement en faveur de la lutte contre le changement climatique ;
- La **formation des collaborateurs**, qui assure leur évolution professionnelle et une bonne adéquation de leur profil avec les besoins de compétences futurs de la Société ;
- L'**index de l'égalité professionnelle** entre les femmes et les hommes, ou la capacité à assurer un traitement égal à tous les salariés et reconnaître leur unicité et leur diversité.

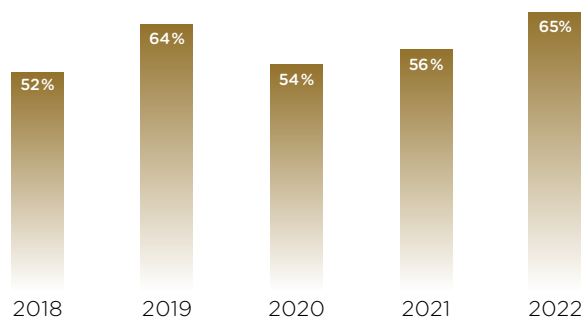
#### ÉVOLUTION DE L'INTENSITÉ ÉNERGÉTIQUE SURFACIQUE (en kWh/m² - périmètre courant)



#### ÉVOLUTION DE LA PART DU PATRIMOINE STRATÉGIQUE CERTIFIÉ BREEAM IN-USE (en % de la valeur totale du patrimoine stratégique droits inclus)

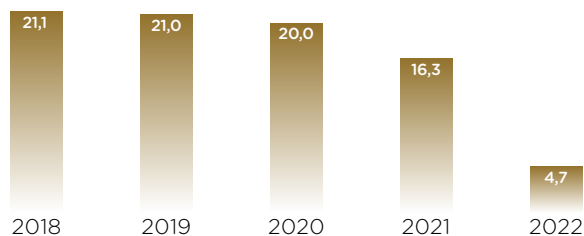


#### ÉVOLUTION DU TAUX DE VALORISATION DES DÉCHETS DES CENTRES COMMERCIAUX (périmètre courant)

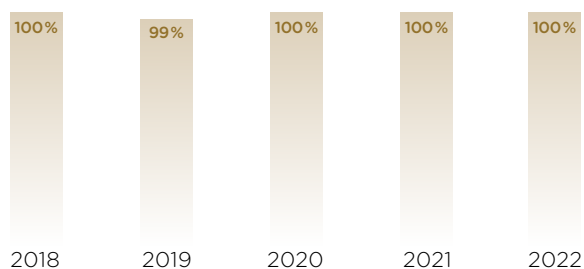




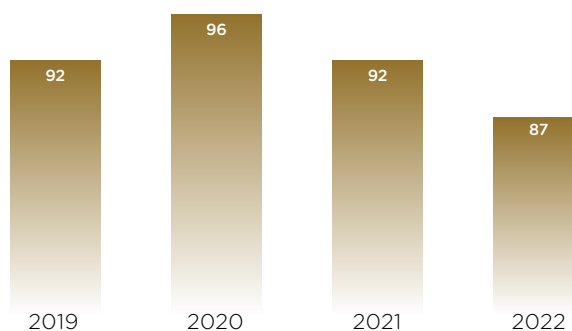
ÉVOLUTION DES ÉMISSIONS CARBONE  
DIRECTES ET INDIRECTES  
(Scopes 1 et 2 - en kg équivalent CO<sub>2</sub>/m<sup>2</sup> - méthode market-based - périmètre courant)



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 les benchmarks sectoriels et agences de notation, et l'ont été de façon particulièrement exceptionnelle en 2022.

En effet, Mercialis a confirmé son appartenance à la *A List* du CDP pour la 5<sup>e</sup> année consécutive, ainsi reconnue comme une des 283 entreprises les plus performantes au niveau mondial sur 15 000 sociétés répondant au questionnaire sur sa démarche en matière de réduction de son

empreinte carbone et de lutte contre le changement climatique et alors même que les critères se sont durcis.

La Société a également maintenu son statut Green Star au GRESB<sup>(1)</sup> pour la 7<sup>e</sup> année tout en continuant à progresser au sein de sa catégorie pour atteindre la 2<sup>e</sup> place. Enfin, son engagement fort en matière de transparence de l'information et de reporting a été une nouvelle fois récompensé, à la fois par l'EPRA, qui lui a décerné à nouveau deux *Gold Awards*, et lors de la 13<sup>e</sup> cérémonie des

*Transparency Awards*<sup>(2)</sup>, où lui a été remis le prix de la meilleure brochure de convocation à l'Assemblée générale, plaçant Mercialis une nouvelle fois en tête du SBF 120.

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

|                                                                                     | 2018                                                                     | 2019                                                                            | 2020                                                                         | 2021                                                                         | 2022                                               |
|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
|    | Note 87/100<br>Statut <i>Green Star</i>                                  | Note 90/100<br>Statut <i>Green Star</i>                                         | Note 85/100 <sup>(3)</sup><br>Statut <i>Green Star</i>                       | Note 89/100<br>Statut <i>Green Star</i>                                      | Note 91/100<br>Statut <i>Green Star</i>            |
|   | Note A<br>Intégration à la<br><i>A List</i>                              | Note A<br>Membre de la<br><i>A List</i>                                         | Note A<br>Membre de la<br><i>A List</i>                                      | Note A<br>Membre de la<br><i>A List</i>                                      | Note A<br>Membre de la<br><i>A List</i>            |
|  | Note 82/100<br>Membre de<br>l'indice Gaia                                | Note 85/100<br>Membre de<br>l'indice Gaia                                       | Note 87/100<br>1 <sup>re</sup> de sa catégorie<br>Membre de<br>l'indice Gaia | Note 89/100<br>1 <sup>re</sup> de sa catégorie<br>Membre de<br>l'indice Gaia | Note 90/100                                        |
|  | -                                                                        | Note : 11,74 <sup>(4)</sup>                                                     | Note : 9,4                                                                   | Note : 9,1                                                                   | Note : 8,5                                         |
|  | Note BBB                                                                 | Note A                                                                          | Note A                                                                       | Note A                                                                       | Note A                                             |
|  | Note B-<br>Obtention du<br>statut <i>Prime</i>                           | Note B-<br>Maintien du<br>Statut <i>Prime</i>                                   | Note B-<br>Maintien du<br>Statut <i>Prime</i>                                | Note B-<br>Maintien du<br>Statut <i>Prime</i>                                | Note B-<br>Maintien du<br>Statut <i>Prime</i>      |
|  | 1 <sup>re</sup> au sein<br>du SBF 120<br>Grand Prix toutes<br>catégories | Hors catégorie<br>Prix du meilleur<br>Document<br>d'Enregistrement<br>Universel | 1 <sup>re</sup> au sein<br>du SBF 120<br>Grand Prix toutes<br>catégories     | Prix du meilleur<br>Document<br>d'Enregistrement<br>Universel                | Prix de la meilleure<br>Brochure<br>de Convocation |
|  | <i>BPR Gold Award</i><br><i>sBPR Gold Award</i>                          | <i>BPR Gold Award</i><br><i>sBPR Gold Award</i>                                 | <i>BPR Gold Award</i><br><i>sBPR Gold Award</i>                              | <i>BPR Gold Award</i><br><i>sBPR Gold Award</i>                              | <i>BPR Gold Award</i><br><i>sBPR Gold Award</i>    |
|  | N°4 au sein<br>du SBF 120                                                | N°4 au sein<br>du SBF 120                                                       | N°4 au sein<br>du SBF 120                                                    | Note 85/100<br>N°3 au sein<br>du SBF 120                                     | Note 91,7/100<br>N°2 au sein<br>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) Les Transparency Awards récompensent chaque année les sociétés françaises cotées au SBF 120 pour la clarté et la qualité de leur information réglementée, sur la base de 281 critères objectifs et publics portant sur leurs principaux supports de communication financière et extra-financière. / (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](mailto:contact@mercialys.com)

[www.mercialys.fr](http://www.mercialys.fr)

