

MERCIALYS



RAPPORT INTÉGRÉ 2023

EXTRAIT DU DOCUMENT D'ENREGISTREMENT UNIVERSEL



AGENDA FINANCIER

18 avril 2024⁽¹⁾

Activité du 1^{er} trimestre 2024

25 avril 2024

Assemblée générale

29 avril 2024⁽²⁾

Détachement du dividende

2 mai 2024⁽²⁾

Paielement du dividende

24 juillet 2024⁽¹⁾

Résultats du 1^{er} semestre 2024

25 juillet 2024

Réunion d'informations financières

17 octobre 2024⁽¹⁾

Activité à fin septembre 2024

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 2023, 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 25 avril 2024.

ÉDITO DU PRÉSIDENT, ÉRIC LE GENTIL

Les tensions internationales, mais aussi sociales en France, le contexte inflationniste et l'urgence climatique auront marqué l'année 2023. Dans cet environnement, Mercialys offre un profil de stabilité et de résilience se reflétant dans un rendement soutenu, jouant ainsi pleinement son rôle de société d'investissement immobilier cotée.

Chères parties prenantes,

Inscrit opérationnellement dans le temps long, le secteur de l'immobilier a fait face depuis 3 ans aux crises successives liées à la pandémie de 2020 et 2021, à la crise ukrainienne et à une remontée brutale des prix et des taux d'intérêt amorcées en 2022 et qui se sont poursuivies en 2023. Pourtant, face à ces convulsions, Mercialys affiche des indicateurs bien orientés, aussi bien au niveau opérationnel que financier, lui permettant de proposer au vote de ses actionnaires, en avril 2024, un dividende de 0,99 euro par action, en progression, et un rendement sur son cours de bourse très performant de près de 10 %.

Je tiens à exprimer ma reconnaissance aux équipes de l'entreprise qui ont fait face aux turbulences accumulées durant ces dernières années, et dont la mobilisation permet à Mercialys de conserver un taux d'occupation de ses actifs élevé, une marge d'exploitation à un niveau parmi les meilleurs de son secteur et d'afficher un résultat net récurrent par action en progression de + 3,3 %, au-dessus de l'objectif de + 2 %. Parallèlement, malgré l'effet adverse de la remontée des taux

d'intérêt sur les valeurs d'actifs, le taux d'endettement de la Société reste très maîtrisé grâce à une gestion financière préservant les grands équilibres et permettant une marge d'investissement pour Mercialys en 2024.

Parallèlement, l'engagement de Mercialys dans la Responsabilité Sociétale des Entreprises reste pleinement intégré à son modèle d'affaires. L'entreprise a concrétisé des jalons importants dans le déroulement de sa stratégie 2020-2030. De nombreux accomplissements sont décrits dans ce document sur les enjeux climatiques, sociétaux et de gouvernance. Je peux souligner quelques résultats remarquables, publiés par les grandes agences de notation extra-financière ou les pouvoirs publics, qui illustrent les réalisations tangibles de votre Société. Ainsi, en 2023, Mercialys a conservé son classement à la 2^e place du Palmarès de la féminisation des instances dirigeantes du SBF 120. La Société s'est également maintenue à la 2^e place de sa catégorie (foncières commerciales européennes) au classement du GRESB⁽¹⁾. Enfin, en février 2024, Mercialys figure dans la *A List Climat* du *Carbon Disclosure Project* pour la 6^e année consécutive.

Ces performances permettent d'envisager 2024 avec confiance. Votre Société dispose d'un patrimoine d'actifs à taille humaine dans des villes moyennes et dynamiques, qui a fait la preuve de sa solidité à travers de multiples cycles.

Cette année devrait également voir une diversification positive de l'exposition locative de la foncière vers les grands acteurs de la distribution alimentaire française, au travers des cessions de fonds de commerce menées par le groupe Casino. Enfin, Mercialys a continué à se doter d'outils offrant des capacités d'innovations, comme sa prise de participation au capital du groupe DEPUR, acteur majeur du secteur *Food & Beverage & Entertainment*.

La prise de participation dans ImocomPartners, société de gestion de portefeuille, ouvre également la voie à de nouveaux investissements.

Sincères salutations.

Éric Le Gentil
Président du Conseil
d'administration

(1) Global Real Estate Sustainability Benchmark

QUESTIONS À LA DIRECTION GÉNÉRALE

COMMENT CONCILIER LE MODÈLE D'AFFAIRES DE LA FONCIÈRE ET LES TENSIONS SUR LE POUVOIR D'ACHAT DES CONSOMMATEURS ?

Alors que l'inflation est restée forte en 2023, la consommation en France n'a pas connu de baisse majeure, sans doute soutenue par une dynamique de l'emploi relativement favorable et un taux d'épargne élevé. Cependant, les Français ont été contraints à des arbitrages. Cette pression conjoncturelle, ainsi que l'arrêt des aides ayant soutenu les commerçants pendant la crise sanitaire, ont entraîné des difficultés pour un certain nombre d'enseignes, notamment sur le secteur déjà fragilisé du prêt à porter. Mercialis a su maintenir un taux d'occupation élevé de son parc. Pour ce faire, l'excellent positionnement géographique des sites de la Société, les investissements réalisés régulièrement pour entretenir leur attractivité, mais aussi le positionnement prix des enseignes auquel Mercialis est particulièrement attentive dans le choix de ses locataires, sont déterminants. Le bénéfice de cette efficacité des sites de la foncière est pleinement partagé avec ses locataires, qui ont vu leur chiffre d'affaires progresser en 2023. La croissance des loyers de Mercialis est restée cohérente avec l'indexation, courroie de transmission fondamentale de l'écosystème immobilier. Ainsi, si les prix ont évolué à la hausse, entraînant une progression de l'indexation en 2022 puis 2023, les taux d'intérêt ont également fortement augmenté. Or, les foncières ont recours à la dette pour financer la détention d'immobilier et sont donc exposées à l'évolution du coût de l'emprunt. L'indexation permet d'absorber cet effet de façon équilibrée.

QU'IMPLIQUE POUR MERCIALYS LA RESTRUCTURATION DU GROUPE CASINO ?

Le groupe Casino est sorti du capital de Mercialis en avril 2023, et toutes les fonctions support qui étaient historiquement sous-traitées par la foncière ont été internalisées. À fin 2023, Casino reste locataire de plusieurs hypermarchés qui ancrent les galeries de Mercialis. Le groupe Casino va céder l'exploitation de la quasi-totalité de ses hypermarchés à d'autres grands acteurs français de la distribution alimentaire, tels que Intermarché et Auchan mais également Carrefour. Cette évolution bénéficiera à Mercialis en tant que bailleur au travers d'une meilleure diversification de ses locataires avec des opérateurs solides. Mercialis deviendra la seule foncière commerciale européenne partenaire de toutes les grandes enseignes de distribution alimentaires françaises, capable de les accompagner dans le redimensionnement de leurs magasins. A date, certains sites ne font pas l'objet d'une reprise et restent gérés par Casino. L'attrait des localisations de ces hypermarchés, dans un contexte où la réglementation limite drastiquement les nouvelles ouvertures, permet cependant d'envisager des cessions de fonds de commerce à terme à d'autres opérateurs. Bien que les synergies de fréquentation et de chiffre d'affaires soient limitées entre les galeries et les grandes surfaces alimentaires, l'exposition de la foncière aux hypermarchés a un sens. D'une part sur le terrain, puisque le positionnement prix attractif de ces enseignes alimentaires vient conforter le mix marchand d'offre du quotidien à prix abordable des enseignes des galeries de Mercialis.

D'autre part comme un socle de revenus récurrents indexés participant à la stabilité du profil de la Société.

QUE PEUVENT ATTENDRE LES ACTIONNAIRES DE L'ANNÉE 2024 ?

La position des banques centrales quant à l'évolution des taux reste incertaine, ce qui représente encore un facteur d'incertitude pour un secteur de l'immobilier qui peut être affecté via notamment l'évolution des valeurs d'actifs. Cependant, Mercialis conserve un profil de risque résilient via la puissance de ses sites et des ratios financiers équilibrés. La Société bénéficiera également de la relance des hypermarchés qui ancrent son patrimoine et mobilisera ses ressources pour travailler son portefeuille de projets et son potentiel d'investissements. Ces fondamentaux permettent de fixer un objectif de progression du résultat net récurrent par action de + 2 % pour 2024, et un dividende dans une fourchette de 75 % à 95 % de ce résultat net récurrent.



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

2 872,0 M€
valeur de patrimoine
(droits inclus)

109,0 M€
de résultat net récurrent

0,99 €
de dividende
par action



MERCIALYS EN QUELQUES MOTS

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

NOS VALEURS

Proximité
Agilité
Engagement
Innovation

NOTRE MISSION

Satisfaire les besoins du quotidien du plus grand nombre

NOTRE VISION

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

Le patrimoine immobilier de Mercialys est constitué de 48 centres commerciaux ⁽¹⁾ et s'étend sur près de 780 000 m². La Société accueille près de 800 enseignes internationales, nationales et locales et plus de 110 millions de visiteurs par an.

Le portefeuille d'actifs de Mercialys est majoritairement constitué de sites commerciaux *leaders*, situés en France métropolitaine et à La Réunion, et ancrés dans des zones géographiques maîtresses présentant des évolutions démographiques et des revenus supérieurs à la moyenne nationale. Ces centres commerciaux à taille humaine localisés à proximité immédiate des villes moyennes dynamiques incarnent ainsi pleinement le commerce du quotidien.

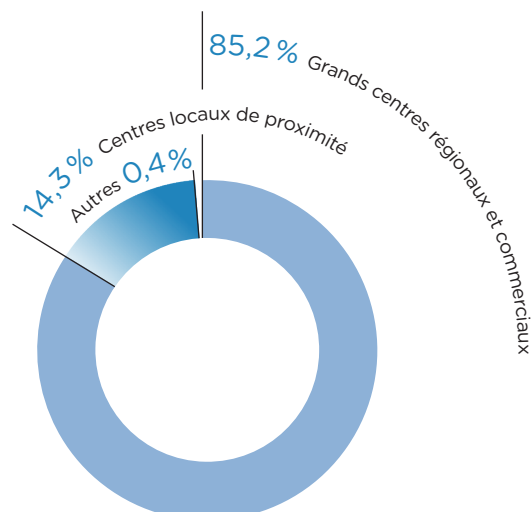
Au-delà de la qualité intrinsèque du patrimoine de Mercialys et de sous-jacents socio-économiques porteurs, la foncière développe une approche proactive de la gestion de son patrimoine, et mobilise l'ensemble de ses compétences en *asset management*, commercialisation, exploitation, RSE, marketing physique et digital pour renforcer leur attractivité.

RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DU PATRIMOINE ⁽²⁾



RÉPARTITION DES ACTIFS PAR NATURE

En % de la valeur totale du patrimoine droits inclus



(1) Auxquels s'ajoutent 2 actifs diffus.
(2) Hors actifs diffus.

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

La forte hausse des taux d'intérêt à partir de mi-2022 a entraîné une contraction de 44 % des volumes investis en immobilier commercial en 2023 selon la dernière étude de Knight Frank (bilan 2023 et perspectives 2024). Mercialys est restée très rigoureuse dans la sélection des cibles et intransigeante sur la rentabilité à l'acquisition avec un objectif de 250 pb au-dessus du coût de refinancement. N'ayant pas identifié de cibles répondant à ce critère exigeant, la foncière n'a pas acquis d'actifs commerciaux au cours de l'année écoulée.

En 2023, Mercialys a toutefois réalisé deux opérations de croissance externe qui participent à sa volonté de développement et de création de nouveaux outils immobiliers. En décembre 2023 Mercialys a finalisé l'acquisition de 30 % de la Société de gestion de portefeuille

(SGP) ImocomPartners. La société acquise gère l'OPPCI ImocomPark qui détient en France un portefeuille de 33 *retail parks* d'une surface locative totale de plus de 385 000 m². En juillet, Mercialys est également devenue actionnaire à hauteur de 23 % du groupe DEPUR. Cet investissement dans le spécialiste de la conception et l'exécution de grands projets *Food & Beverage & Entertainment* (F&B&E), renforce l'expertise de Mercialys sur les tendances fines de consommation. Par ailleurs, à fin 2023, la Société dispose d'un portefeuille de projets de 430 millions d'euros pour la période 2024/>2028. Ce dernier est constamment revu afin de s'assurer de la pertinence et de la rentabilité projetée des projets. La même exigence de rentabilité que pour la croissance externe s'applique aux projets en développement, c'est-à-dire un rendement cible de 250 pb au-dessus du coût de refinancement.

La stratégie d'entreprise de Mercialys se déploie autour de trois grands axes :

- Un mix marchand de précision. Mercialys développe depuis sa

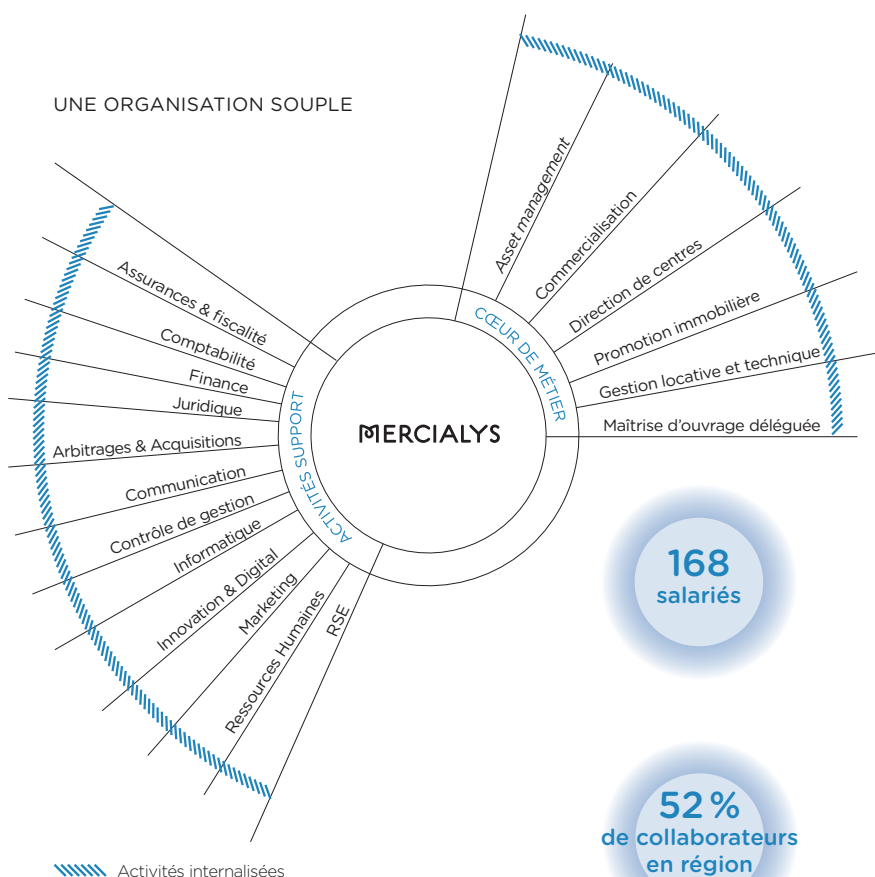
création une stratégie commerciale dynamique, adaptant ses mix marchands à ses zones de chalandise et aux évolutions régulières des attentes des consommateurs ;

- La création de plateformes servicielles en phase avec les évolutions socio-économiques. La Société a développé un écosystème digital propriétaire, Le Shop, qui regroupe notamment une *marketplace* pour chaque centre. Le Shop propose ainsi aux clients l'ensemble des produits offerts par le centre et la possibilité de les recevoir à domicile ou en *click & collect* via sa plateforme Le Shop ;
- L'exploitation de tous les espaces, notamment par un aménagement modulaire des centres, laissant la place aux nouvelles formes de commerce. L'essor du Commerce Éphémère, en complément des baux traditionnels, apporte un dynamisme nouveau grâce à la fréquence de rotation des enseignes. Mercialys déploie également ses espaces de *coworking* via sa plateforme *Cap Cowork*. 150 postes de travail répartis sur 4 sites (Angers, Grenoble Toulouse et Nîmes) sont d'ores et déjà commercialisés et 6 nouveaux sites ouvriront à moyen terme.

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

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 52 % 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.

Mercialys maîtrise l'intégralité de la chaîne de valeur de l'immobilier commercial depuis l'internalisation fin 2022 de la gestion locative et technique de ses centres.



UN MODÈLE D'AFFAIRES ROBUSTE AU TRAVERS DES CYCLES

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

Le modèle d'affaires de Mercialys a confirmé sa résistance dans un environnement en tension marqué ces trois dernières années par la crise sanitaire, la crise géopolitique en Ukraine et une inflation inconnue depuis le début des années 80. L'utilité sociétale de Mercialys, grâce à des mix marchands axés sur la satisfaction des besoins du quotidien pour le plus grand nombre, a parfaitement joué son rôle. La Société a poursuivi sa stratégie de valorisation de son patrimoine et sa transformation digitale. Mercialys déploie ses offres innovantes comme les solutions de services logistiques Le Shop, son programme de fidélité 100 % digital, Prim' Prim', ainsi que des espaces de *coworking* soutenant l'activité de ses centres. En 2023 la Société a concrétisé des jalons importants de la feuille de route déterminée par sa stratégie RSE *4 Fair Impacts for 2030*. Ainsi, des objectifs visant à améliorer l'empreinte environnementale des sites sont sur une trajectoire très positive avec une réduction de 25 % en 3 ans des émissions de gaz à effet de serre. Cette stratégie concerne également une gestion éthique de l'entreprise illustrée notamment par un index relatif à l'égalité professionnelle entre les femmes et les hommes de 93/100 en 2023 contre une moyenne nationale de 88/100.

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 ;
- 38,5 ans d'âge moyen ;
- 57 % de femmes ;
- 74 % 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 1,0 million de clients qualifiés dans les bases de données.

RESSOURCES FINANCIÈRES

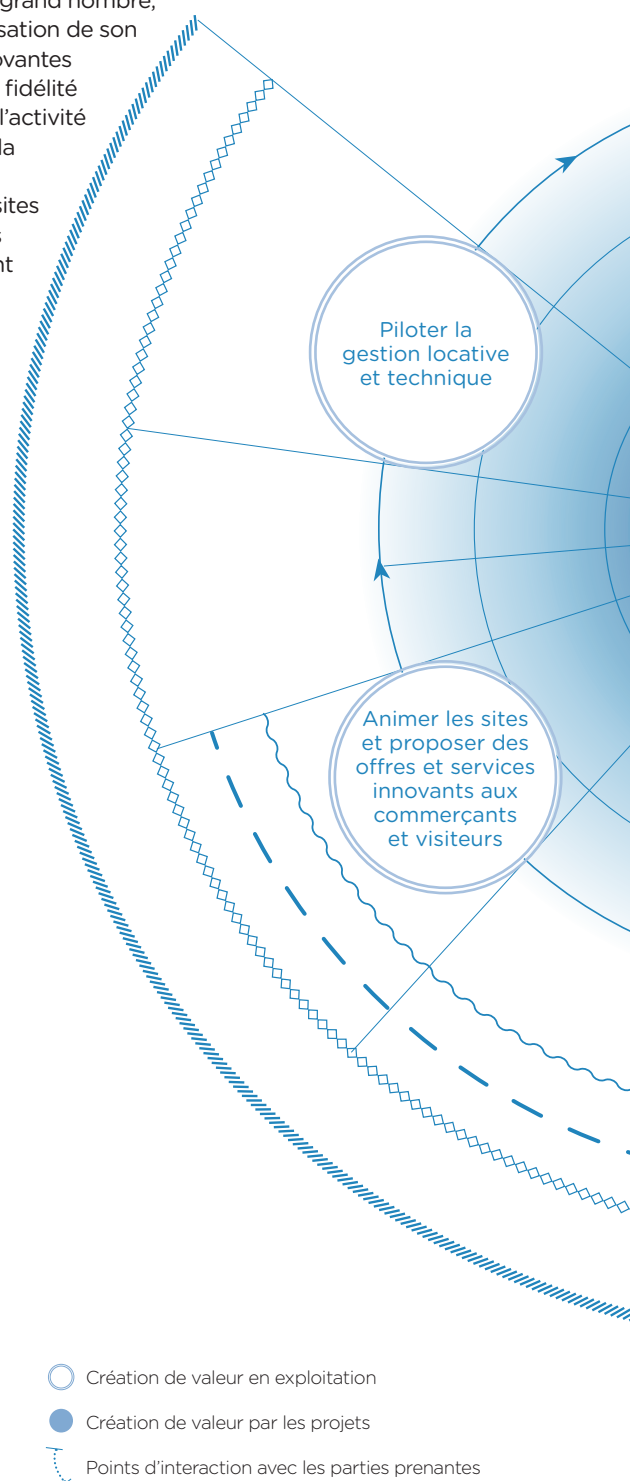
- 385 millions d'euros de ressources financières non utilisées ;
- Un profil financier résistant :
 - 2,3 %⁽¹⁾ de coût moyen de la dette tirée,
 - 3,8 ans de maturité moyenne de la dette tirée,
 - 38,9 % de LTV hors droits⁽²⁾,
 - 5,1 x d'ICR⁽³⁾,
 - 7,1 x de Dette nette/EBITDA.

RESSOURCES FONCIÈRES

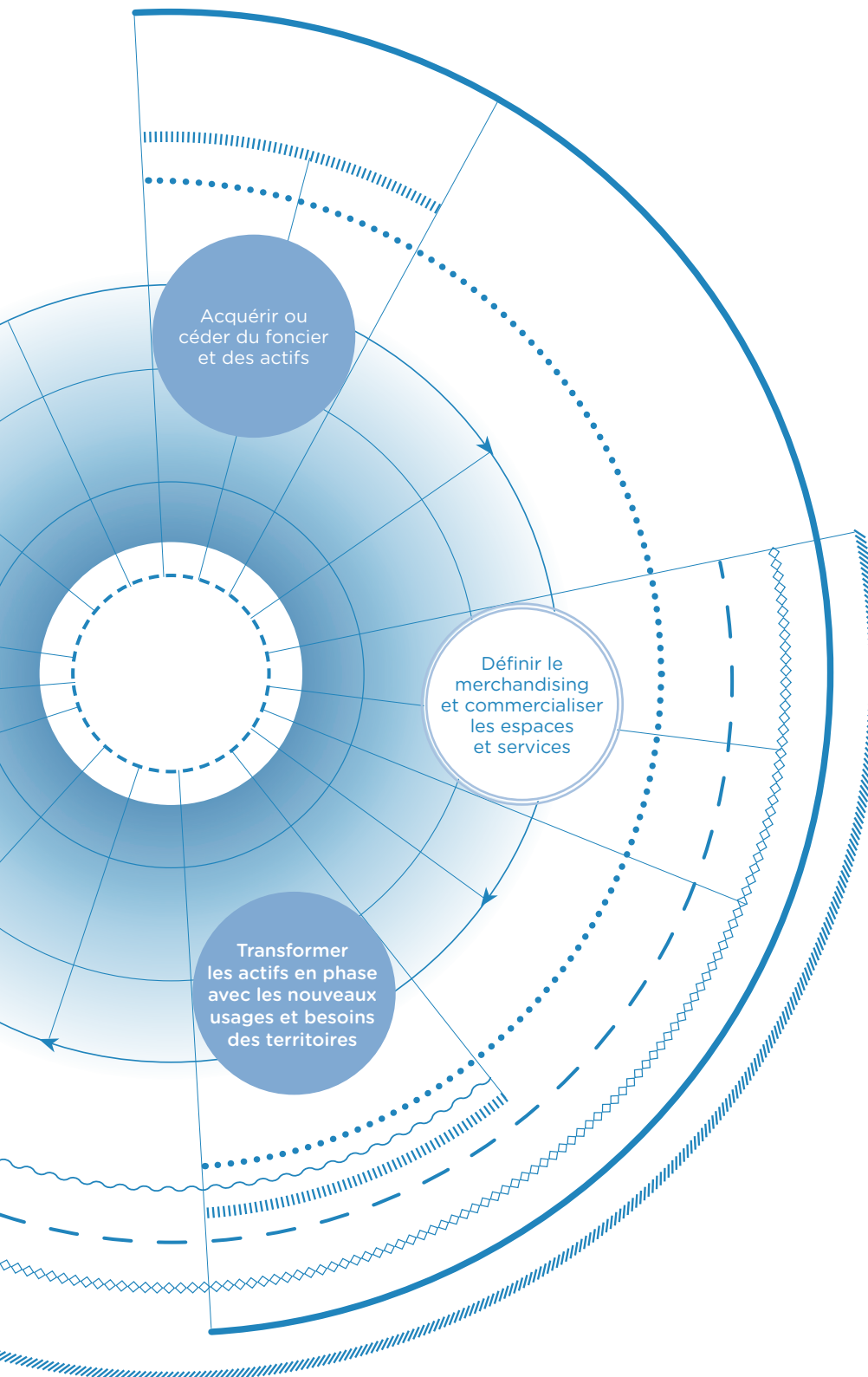
- 430 millions d'euros de projets de développements pour la période 2024/>2028 ;
- 28 actifs concernés, soit 58 % du patrimoine en nombre⁽⁴⁾.

RESSOURCES ENVIRONNEMENTALES

- 100 % du patrimoine stratégique en valeur certifié *BREEAM In-Use* ;
- 36 566 MWh d'énergie consommés ;
- 110 468 m³ d'eau potable utilisés.



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



Une création de valeur partagée avec les parties prenantes

COLLABORATEURS

- 20,2 M€ de rémunérations.

PRESTATAIRES ET FOURNISSEURS

- 12 M€ d'achats.

COMMUNAUTÉ FINANCIÈRE

- 99,3 M€ de dividendes versés ;
- 35 M€ de coût d'endettement financier.

ÉTAT ET COLLECTIVITÉS TERRITORIALES

- 0,5 M€ d'impôts.

ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES ET CONCURRENTS

- 147 K€ de cotisations annuelles.

ENSEIGNES LOCATAIRES

- + 2,2 % de croissance du chiffre d'affaires en 2023 ;
- 5,8€ de chiffre d'affaires générés en moyenne pour chaque euro de bon d'achat dépensé avec le programme de fidélité.

VISITEURS ET CLIENTS FINAUX

- 6,7 M€ de budget pour les fonds marketing, associations et GIE ⁽⁵⁾ ;
- Près de 800 enseignes présentes dans les centres, constituant un mix marchand équilibré et axé sur l'essentiel.

ASSOCIATIONS

- 218 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 45,1 millions d'euros en 2023 et 52,70 millions d'euros en 2022, la valeur de patrimoine des sociétés mises en équivalence n'étant pas intégrée dans la valeur d'expertise). / (3) ICR, Interest Coverage Ratio = EBITDA/coût de l'endettement financier net. / (4) Hors les 2 actifs diffus. / (5) GIE : Groupement d'intérêt économique.

DYNAMIQUES DE LA CONSOMMATION ET DE L'IMMOBILIER COMMERCIAL

En tant que foncière commerciale, l'activité de Mercialis 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 des clients finaux et en conséquence, l'adaptation aux besoins et l'accompagnement de ses enseignes locataires ;**
- 2. la maîtrise de son patrimoine immobilier et plus particulièrement la capacité à le faire évoluer et à le valoriser, en cohérence avec son positionnement d'acteur local, la nouvelle conception des espaces urbains et les enjeux liés à la transition écologique.**

Une triple polarisation des flux

L'immobilier et le commerce sont des secteurs en évolution permanente et expriment les nouveaux modes de vie. Après avoir fortement progressé, du fait de la crise sanitaire de 2020 et 2021, le chiffre d'affaires du commerce en ligne pour les ventes de produits a amorcé un recul de 7 % en 2022 qui s'est poursuivi en 2023 avec une baisse de 1,8 % (source Fevad⁽¹⁾). La part de marché du e-commerce dans le commerce de détail devrait à nouveau se tasser en 2023. Elle s'était établie à 12,4 % en 2022, en recul de - 1,3 point par rapport à 2021 du fait de la réouverture progressive des commerces physiques. Le commerce en ligne semble ainsi avoir trouvé sa place dans les habitudes de consommation et a, peu ou prou, remplacé la VPC (vente par correspondance) des années 70 dans les habitudes de consommation. Une étude d'Odoxa pour la Fevad, datée du 8 février 2024, montre que les consommateurs jugent favorablement le e-commerce dans leur quotidien (gain de temps, comparateur de prix, horaires...). Il est une aide précieuse à la préparation de l'acte d'achat en magasin.

En revanche, les consommateurs restent très majoritairement attachés au commerce physique pour finaliser leurs achats et une étude Quantaflow de septembre 2022 montrait que 70 % d'entre eux ont aimé retrouver leurs commerces après les différents confinements.

En 2023 l'inflation est restée forte et plus particulièrement l'inflation alimentaire, ce qui, compte tenu de la récurrence d'achats, a pesé sur le pouvoir d'achat des ménages et entraîné de nombreux arbitrages de dépenses. Dans ce contexte, les consommateurs ont plébiscité les hypermarchés qui restent le canal de distribution privilégié pour « améliorer leur pouvoir d'achat » selon une étude *Opinionway* pour Bonial de décembre 2023.

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.

(1) Fédération du e-commerce et de la vente à distance

L'évolution des modes de consommation constitue donc une opportunité pour les foncières, à condition de bien identifier les sous-jacents complexes. Forte de son expérience et à l'écoute de ses parties prenantes, Mercialis dispose, par son ancrage local et par le développement d'outils de *Business Intelligence* (BI), d'une compréhension fine des tendances, 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 moyens de transport et aux préférences résidentielles.

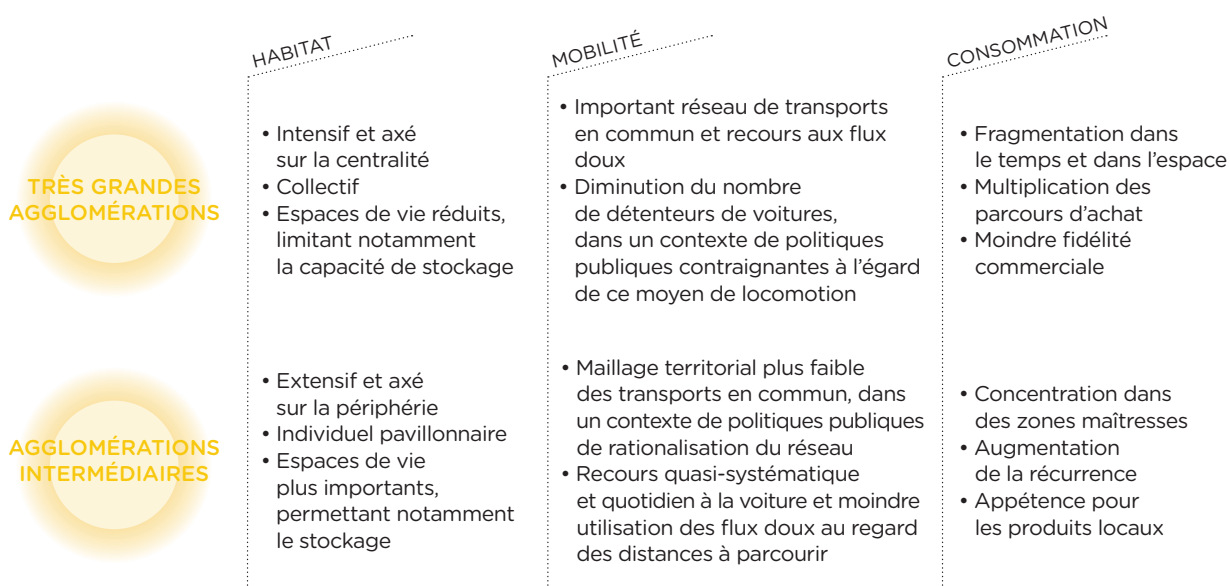
La consultation citoyenne, « habitons la France de demain » de 2021 illustre parfaitement les réalités complexes de l'aménagement du territoire pour faire coïncider d'un côté l'ambition politique d'une urbanisation intensive et de l'autre les aspirations individuelles à plus d'étalement.

La densité doit être synonyme de connexion entre les fonctions habitation/commerce/travail.

Il ressort notamment de cette étude que la première préoccupation des personnes interrogées concerne la manière de consommer avec pour corollaire une fréquentation massive des 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 la capacité à adresser les besoins des consommateurs, *via* des offres marchandes adaptées aux réalités de chaque territoire, sont donc une condition *sine qua non* à la performance dans l'immobilier commercial. La pérennité de la valeur du patrimoine repose sur la faculté de la foncière à apporter une juste réponse à des attentes-clients ciblées, la taille des sites

ne constituant pas un critère de performance ni de résilience.

L'**accessibilité** est un facteur clé, dans la mesure où la voiture reste largement privilégiée.

De même l'**expérience client** reste prépondérante et va de pair avec les investissements consentis pour renouveler en permanence l'attractivité des centres et le mix marchand.

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

Comprendre les besoins des consommateurs...

Les progrès technologiques ont rendu les consommateurs fondamentalement omnicanaux et donc relativement indifférents à la nature physique ou virtuelle des canaux de distribution. Ils cherchent essentiellement à répondre à un besoin de consommation et arbitrent en permanence avec l'effort nécessaire pour l'acquiescer.

Par ailleurs, l'accessibilité prix est également un critère fondamental des décisions d'achat dans un pays

où plus de 50 % de la consommation provient des transferts sociaux.

Mais il n'est pas le seul et les nouvelles technologies constituent des outils précieux, car elles multiplient les occasions de contact et d'échange avec les consommateurs afin de mieux comprendre leurs aspirations et apporter une réponse adéquate.

Offrir à chaque client une solution personnalisée, être en mesure de comprendre ses attentes 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.

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

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

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

Les achats alimentaires restent un bastion du commerce physique, et plus particulièrement du format de l'hypermarché. La part de marché du digital est de 11,5 % (Fevad), chiffre provenant quasi exclusivement du *drive* des distributeurs « physiques ». La part de marché des acteurs virtuels est quasi nulle sur le segment alimentaire. Hors alimentaire, les enseignes

physiques ont également largement participé à la croissance du e-commerce en développant leur digitalisation et répondant 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.

Même s'ils plébiscitent les services, pour une grande majorité de consommateurs la livraison est un dû, compliquant la résolution de l'équation économique de la logistique du dernier kilomètre.

Cette problématique est exacerbée 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.

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.

La spécialisation de l'offre est également une tendance à l'œuvre depuis plusieurs années pour répondre à la demande croissante de conseils, mais également de prix justes par les consommateurs. L'ère du « tout sous le même toit » est révolue. Cette spécialisation s'impose 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 **omnicanale**.

C'est en ce sens que Mercalys développe ou restructure ses actifs depuis sa création en 2005, date de 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 les besoins du plus grand nombre dans un acte d'achat rapide, simple, à un juste rapport qualité/prix.

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

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 logistiques, 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 du premier et du dernier kilomètre, capitalisant sur la maturité digitale de Mercalys pour catalyser la dimension omnicanale 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 : l'accessibilité et l'efficacité.

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

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

L'EFFICACITÉ fait référence tant à l'efficacité de l'acte d'achat permise par ses actifs qu'à la capacité de la Société à les faire évoluer rapidement. Le positionnement des centres de Mercialys est axé sur la satisfaction des besoins essentiels pour le plus grand nombre. Ces centres, dits de proximité, sans être en opposition avec les centres de destination, se caractérisent par des visites clients efficaces et fréquentes. Les consommateurs préparent leurs visites en amont et viennent avec un parcours d'achat clairement établi. Le temps moyen de visite est inférieur à 1 heure. La capacité de Mercialys à restructurer les espaces de vente sur son patrimoine, permet de toujours répondre au mieux aux besoins des enseignes et des clients finaux et garantir leur *leadership* sur leur zone de chalandise.



(1) En moyenne.

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 à réinvestir de façon sélective sur ceux présentant un potentiel de développement résiduel. Ce recyclage du capital permet à la Société d'assurer son développement, tout en gardant la maîtrise de son niveau d'endettement.

À fin décembre 2023, le portefeuille de la Société intègre 50 actifs, dont 48 centres commerciaux et 2 actifs diffus, valorisés 2 872,0 millions d'euros droits inclus. Ces centres commerciaux présentent une taille moyenne de plus de 16 000 m² et une valeur moyenne de 59,6 millions d'euros droits inclus.

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.

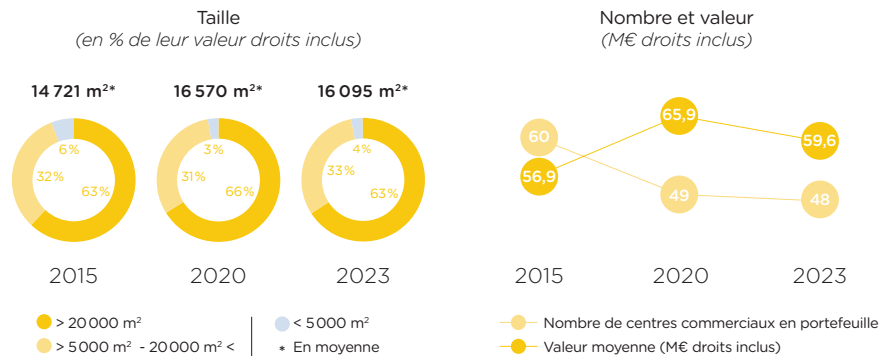
Ce recentrage du patrimoine autour d'un nombre limité de centres bénéficiant d'une taille critique permet la mise en place d'une gestion d'actifs optimisée à l'origine également du *leadership* sectoriel de Mercialis en matière de rentabilité.

Des projets portant sur **28 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



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 2023 s'établit à 430 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 ⁽¹⁾	20,2	2024/26
Projets maîtrisés	181,2	2024/25
Projets identifiés	227,5	2025/>28
Total des projets ⁽²⁾	428,8	2024/>28

(1) Les investissements à engager au titre du pipeline pour 2023 correspondent essentiellement au projet mixte urbain de Saint-Denis au nord de Paris et des espaces de *coworking*.

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

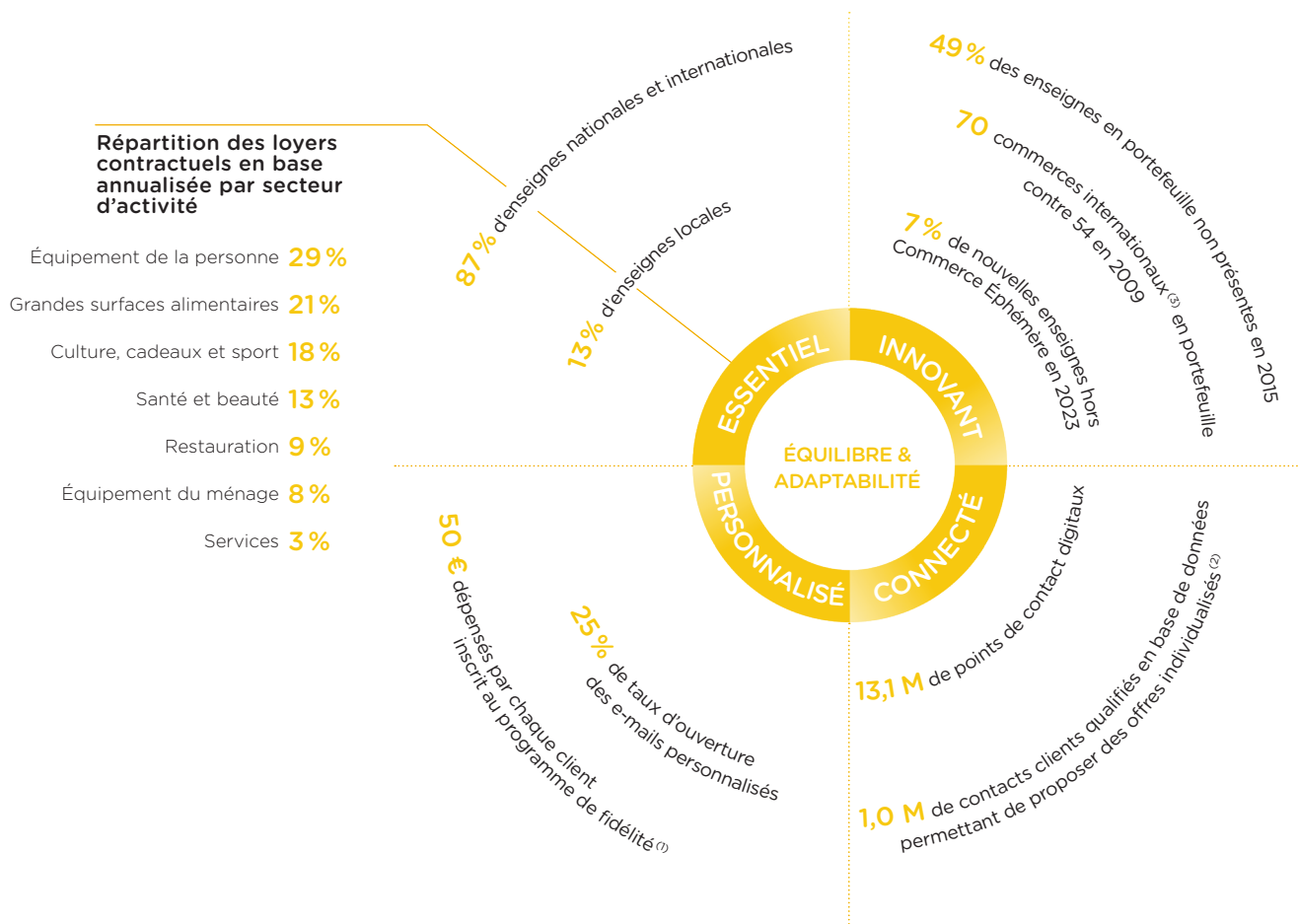
SAVOIR-FAIRE COMMERCIAL

Un concept commercial adaptatif et omnicanal

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

L'ÉQUILIBRE se réfère tout d'abord à la présence d'une offre centrale « de récurrence » de produits grand public sur les sites de Mercialys, sachant que 20 % des références sont consommées 80 % du temps. Elle vise à satisfaire l'essentiel des besoins du quotidien du plus grand nombre de clients, dans le respect du rapport 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, conférant une forte résilience aux actifs.

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



(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 permettent les outils de *Business Intelligence* (BI) développés par la Société depuis plusieurs années. Mercialys est propriétaire de l'ensemble de ses outils marketing et serviciels (Le Shop, programme de fidélité...) et dispose d'un puissant écosystème omnicanal permettant à ses enseignes clientes de s'affranchir de la forte augmentation des coûts liés à la digitalisation (référencement sur Internet, commissions versées aux opérateurs de places de marché) qui peuvent dans certains cas être supérieurs au taux d'effort moyen des locataires de Mercialys qui s'établit à 10,7 % 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, affinement 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 : Le Shop, son service de logistique du premier et du dernier kilomètre, 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 ambitionne :

1. d'accompagner les enseignes dans leur mutation digitale ;
2. d'élargir la zone de chalandise de nos commerçants en expédiant sur tout le territoire ;
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.

Logistique, qui regroupe des solutions logistiques du premier kilomètre facilitant la consolidation et l'expédition de colis depuis les boutiques et ainsi permettre aux enseignes de développer le *ship-from-store*.

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

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

SAVOIR-FAIRE RSE

Une puissante dynamique responsable avec un fort ancrage territorial

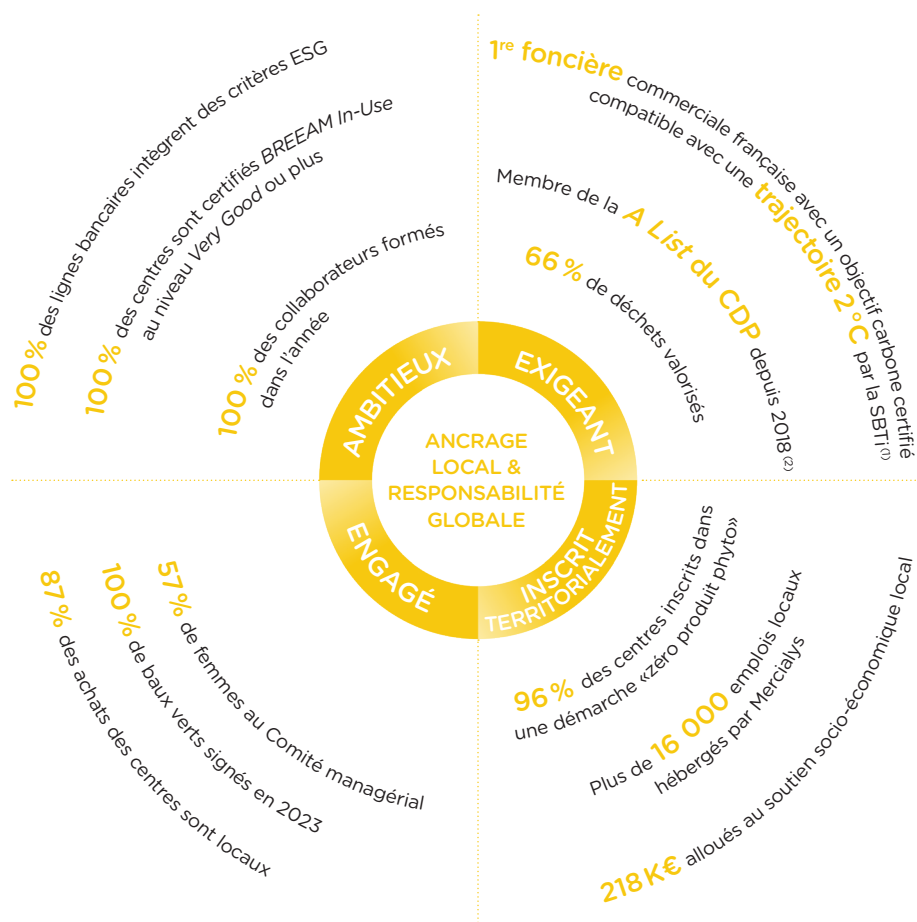
Le troisième avantage concurrentiel de Mercialys naît de l'attention portée à l'ensemble de ses parties prenantes. Son positionnement au cœur des territoires lui permet en effet de comprendre au mieux les problématiques et les attentes de la société civile. Implantée dans une multitude de régions et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

L'ANCRAGE LOCAL 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. Elle garantit ainsi 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 (SBTi) est une organisation à but non lucratif qui évalue l'adéquation entre les objectifs de réduction des émissions de gaz à effet de serre fixés par les entreprises et les recommandations des scientifiques afin de garantir la limitation de la hausse des températures mondiales à 2 °C d'ici 2100.
 (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 Mercialis pour 2030. La stratégie RSE de la Société intègre les enjeux environnementaux, sociétaux et sociaux à la performance opérationnelle de l'entreprise.

TOUS MOBILISÉS AUTOUR
D'UNE STRATÉGIE RSE DEDIEE
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 des lieux de commerce et de vie plus durables

NOS AMBITIONS À 2030

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



POUR NOS 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 Mercialis 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 volatilité des taux d'intérêt et d'une inflation, notamment alimentaire, forte en 2023.

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 proche de 100 % démontrent la capacité de mobilisation des administrateurs de la Société, ainsi que le caractère indispensable et complémentaire de chacune de leurs compétences clés.

56 %
d'administratrices
à fin 2023

100 %
d'administrateurs
français à fin 2023 ⁽¹⁾

7
réunions
en 2023

57 ANS
d'âge moyen
à fin 2023

9
membres
à fin 2023

98 %
de taux de présence
en 2023

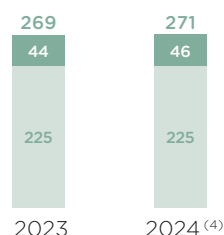
5,1 ANS
d'ancienneté
moyenne
à fin 2023

78 %
d'administrateurs
indépendants à fin 2023

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 25 avril 2024. / ⁽⁵⁾ Pour une assiduité de 100 %.

DOMAINES DE COMPÉTENCES

	Immobilier Construction Urbanisme 89%	Finance Comptabilité 100%	Gestion de sociétés 100%	Juridique Conformité Risques 56%	Ressources humaines Social Gouvernance 100%	Environnement Climat 89%	Distribution Service clients 100%	Innovation Marketing Systèmes d'information 44%
ÉRIC LE GENTIL Président du Conseil d'administration	●	●	●	●	●	●	●	
MAËL Aoustin Administrateur indépendant	●	●	●		●	●	●	●
Stéphanie Bensimon Administratrice indépendante	●	●	●		●	(1)	●	
VICTOIRE BOISSIER Administratrice indépendante	●	●	●	●	●	●	●	
JEAN-LOUIS CONSTANZA Administrateur indépendant		●	●		●	●	●	●
ÉLISABETH CUNIN Administratrice indépendante	●	●	●		●		●	●
DOMINIQUE DUDAN Administratrice indépendante	●	●	●	●	●	●	●	
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) Mme 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 2023.

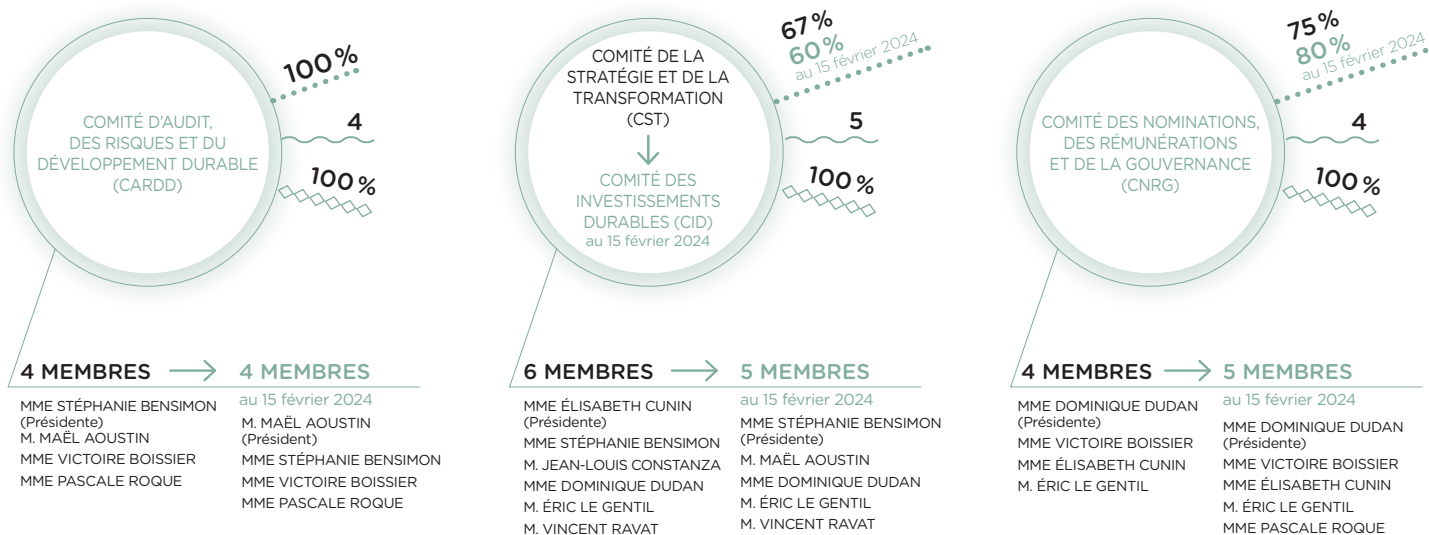
TROIS COMITÉS SPÉCIALISÉS

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

Experts et assidus

Trois Comités spécialisés assistent le Conseil d'administration. Ces Comités sont présidés par des administrateurs indépendants 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 2023

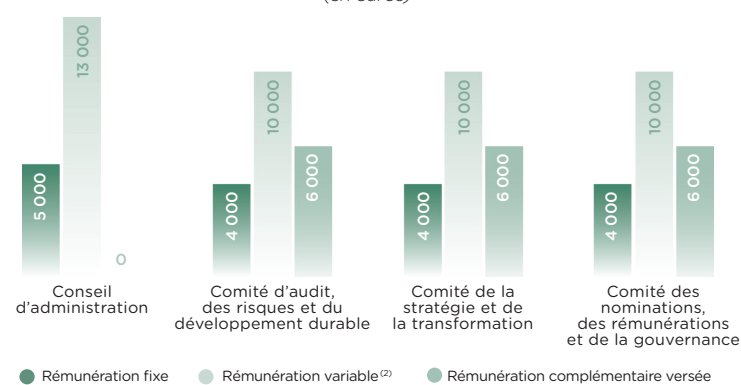
◇◇◇◇◇ Taux de présence en 2023

## Rémunération des administrateurs

En contrepartie de leur expertise et de leur implication dans la bonne gouvernance de la Société, les administrateurs de Mercialys 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. Mercialys prend toutes les mesures nécessaires pour éviter les situations potentielles de conflit d'intérêts.

### POLITIQUE DE RÉMUNÉRATION DES ADMINISTRATEURS 2024 <sup>(1)</sup>



(1) Sous réserve de l'approbation de l'Assemblée générale du 25 avril 2024. / (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>).

La Société est caractérisée par un capital totalement diversifié. Le flottant représente ainsi la quasi-totalité du capital de la Société à la fin de l'année 2023.

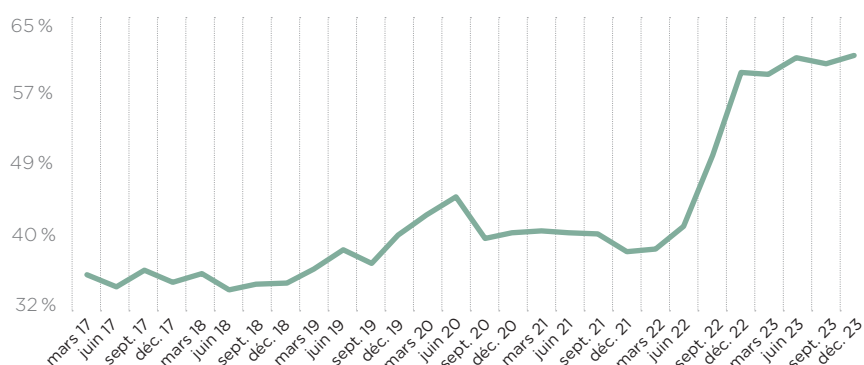
Le capital flottant assure une excellente liquidité aux titres de la Société et la capacité pour les actionnaires de constituer et faire évoluer des positions significatives.

Les 33 premiers actionnaires de Mercialys détiennent d'ailleurs, au 31 décembre 2023, près de 62 % du capital et droits de vote.

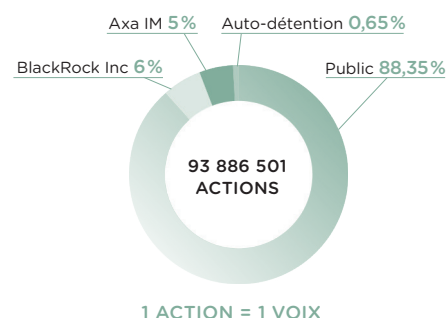
Par ailleurs, en appliquant la règle « une action, une voix », Mercialys

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 2023



Mercialys veille à assurer un dialogue régulier et proactif avec ses actionnaires et plus généralement avec l'ensemble de ses parties prenantes financières. En 2023, en parallèle des nombreux roadshows et contacts assurés par les équipes dirigeantes, 12 communiqués de presse ont été publiés pour une communauté de plus de 900 investisseurs et analystes.

18 roadshows organisés avec  
8 brokers différents et  
8 pays couverts

#1 Transparency Award «SBF 120» Toutes Catégories en matière de communication financière et extra-financière

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

La Société a par ailleurs obtenu le *Transparency Award* « SBF 120 » Toutes Catégories en matière de communication financière et extra-financière organisé par l'agence Labrador.

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.

# 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.

Ce dialogue permet également d'avoir l'opportunité de constituer des partenariats de long terme et plus largement de s'inscrire dans un processus d'innovation et d'amélioration continues. La consultation régulière de l'ensemble des parties prenantes, dont les collaborateurs, les visiteurs des centres, les enseignes, les investisseurs et banques, les collectivités territoriales et les associations en est une preuve manifeste.

- Satisfaction
- Fidélité
- Confort
- Sécurité
- Avis

- Écosystème digital (*programme de fidélité, site Internet, application mobile, bornes digitales*)
- Pages Tik Tok / Instagram
- 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 (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 sa mission 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

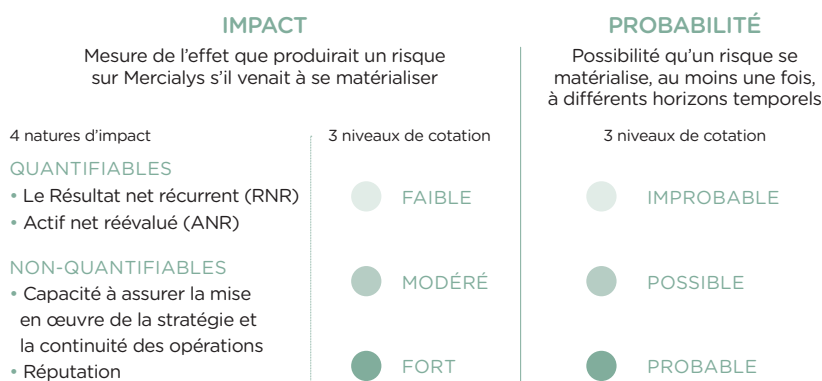
**ÉVALUER**  
les procédures  
existantes et  
mettre en place  
d'éventuelles actions  
correctives

**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>, 52 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>RNR ●<br>RNR ●        | ●<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>                                          | RNR ●<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>                                                                                                                                                                    | RNR ●                          | ●           | ↗           |

### 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 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>.

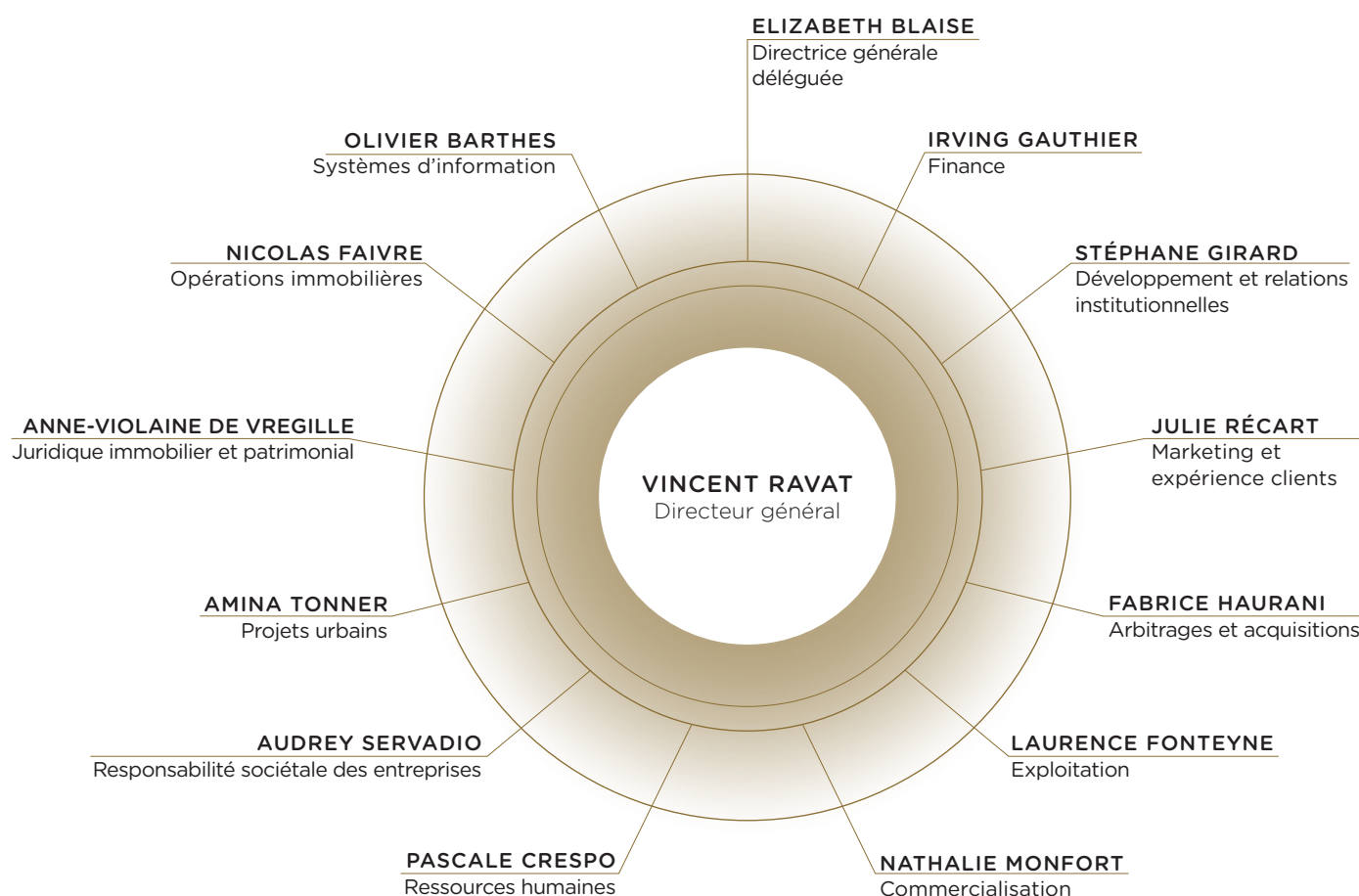
# UN COMITÉ MANAGÉRIAL AU SERVICE DE L'EXÉCUTION DE LA STRATÉGIE

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 14 personnes au 31 décembre 2023. 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 AFEP-MEDEF et repose sur trois principes :

## UNE RECONNAISSANCE OBJECTIVE DE LA PERFORMANCE

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

## UNE VALORISATION DES DIMENSIONS EXTRA-FINANCIÈRES

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

## UNE CONVERGENCE DES INTÉRÊTS INTERNES ET EXTERNES

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

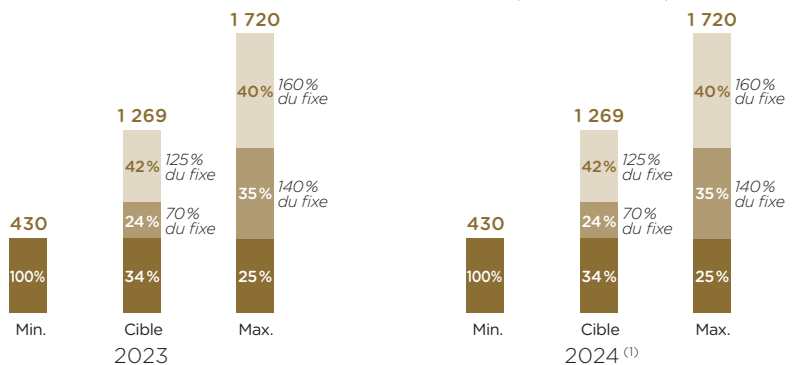
La politique de rémunération (*ex ante*) et les rémunérations (*ex post*) sont arrêtées annuellement par le Conseil d'administration après consultation du Comité des nominations, des rémunérations et de la gouvernance.

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

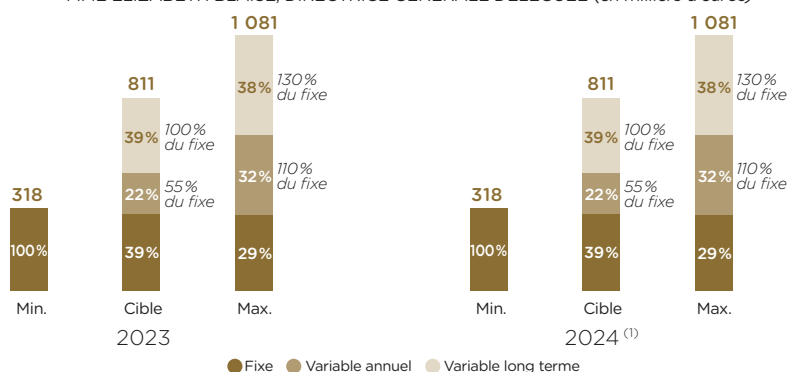
La rémunération des dirigeants est essentiellement constituée d'une part fixe, d'une part variable annuelle et d'une part variable long terme. Les critères, objectifs et seuils retenus pour déterminer les parts variables sont motivés et exigeants. Le niveau de rémunération des dirigeants est par ailleurs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

## STRUCTURE DE LA RÉMUNÉRATION

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

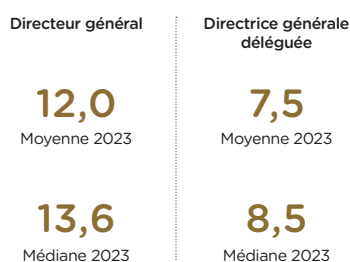


MME ELIZABETH BLAISE, DIRECTRICE GÉNÉRALE DÉLÉGUÉE (en milliers d'euros)



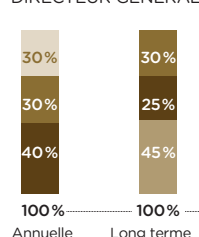
● Fixe ● Variable annuel ● Variable long terme

## RATIOS D'ÉQUITÉ<sup>(3)</sup>

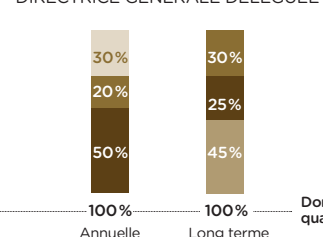


## CRITÈRES DE RÉMUNÉRATION VARIABLE 2023 DES DIRIGEANTS<sup>(1)</sup>

M. VINCENT RAVAT, DIRECTEUR GÉNÉRAL



MME ELIZABETH BLAISE, DIRECTRICE GÉNÉRALE DÉLÉGUÉE



● Critères financiers<sup>(4)</sup> ● Critères extra-financiers<sup>(4)</sup> ● Critères boursiers ● Critères opérationnels

(1) Sous réserve de l'approbation par l'Assemblée générale du 25 avril 2024. / (2) Méthodologie de calcul détaillée dans le Document d'enregistrement universel 2023. / (3) 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, Mercialis 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 Mercialis 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 (Quantaflow)               | +1,9%         | +18,4%        |
| Évolution sur 12 mois (Mercialis) <sup>(4)</sup> | +1,4%         | +18,2%        |
|                                                  | 2023 vs. 2022 | 2022 vs. 2021 |

## ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DES COMMERÇANTS

|                                   |               |               |
|-----------------------------------|---------------|---------------|
| Évolution sur 12 mois (FACT)      | +3,3%         | +29,0%        |
| Évolution sur 12 mois (Mercialis) | +2,2%         | +22,9%        |
|                                   | 2023 vs. 2022 | 2022 vs. 2021 |

(1) Grands centres et principaux centres leaders de proximité de Mercialis 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 Mercialis n'intègre pas les conventions liées à l'activité de Commerce Éphémère. / (4) Galeries marchandes uniquement.

## ÉVOLUTION DU COÛT D'OCCUPATION



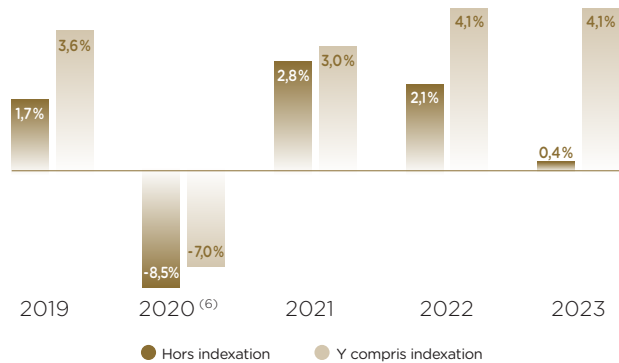
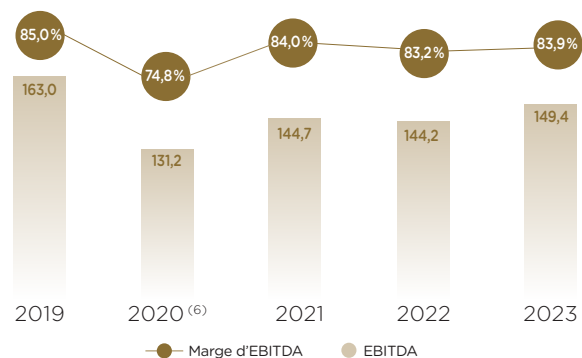
## ÉVOLUTION DU TAUX DE VACANCE FINANCIÈRE COURANTE

ÉVOLUTION DU TAUX DE RECOUVREMENT <sup>(3)</sup>  
(au 31/12/2023)

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 net récurrent** (RNR <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 Mercalys bénéficie depuis 2005.

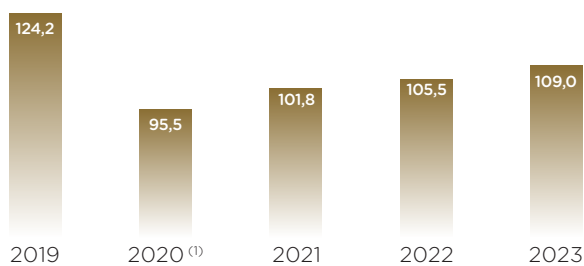
## ÉVOLUTION DU TAUX DE CROISSANCE ORGANIQUE DES LOYERS

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

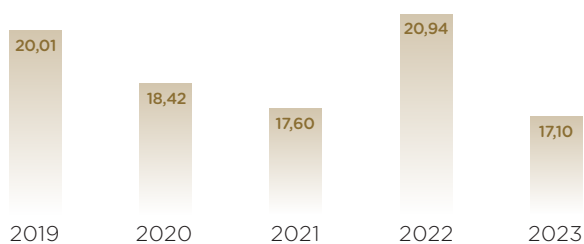
(1) Calcul du coût d'occupation inefficace du fait des périodes de fermeture imposées aux commerces. / (2) Indicateur notamment impacté par l'intégration au sein du portefeuille de Mercalys de la galerie commerciale de Dijon Chenôve acquise fin décembre 2020 avec l'objectif de relancer l'actif. / (3) 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) RNR : résultat net récurrent. / (6) Impact fortement négatif de la crise sanitaire.



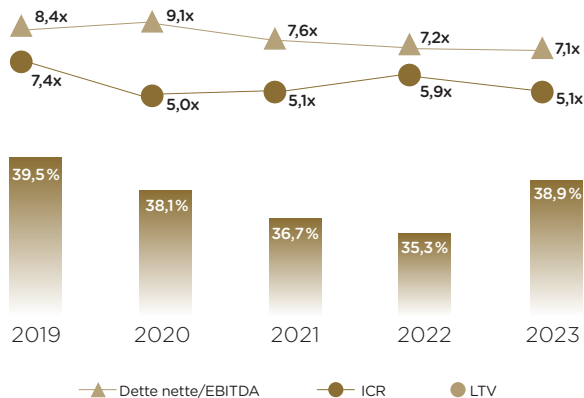
### ÉVOLUTION DU RÉSULTAT NET RÉCURRENT (RNR) (en millions d'euros)



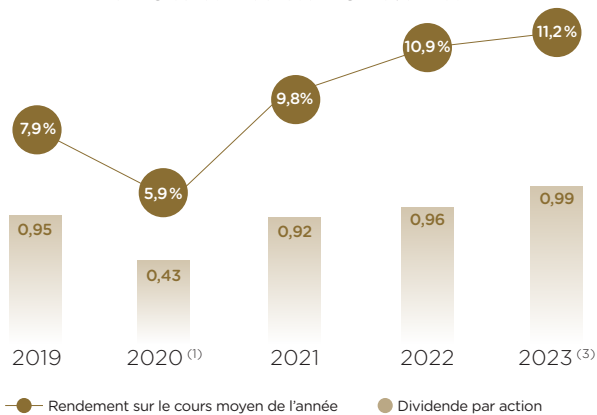
### ÉVOLUTION DE L'ANR (EPRA NDV <sup>(2)</sup>) (en euros par action)



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



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



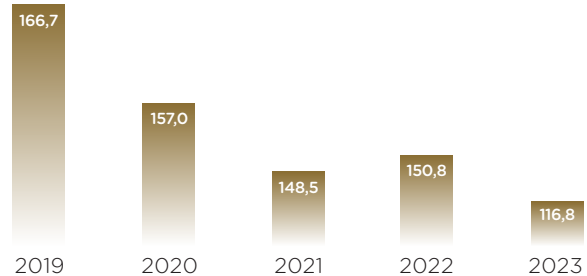
(1) Impact fortement négatif de la crise sanitaire. / (2) NDV : Net Disposal Value. / (3) Sous réserve de l'approbation par l'Assemblée générale du 25 avril 2024.



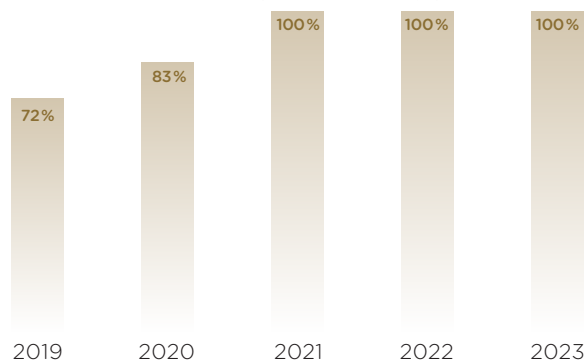
La performance extra-financière de Mercialis est suivie à travers :

- 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.

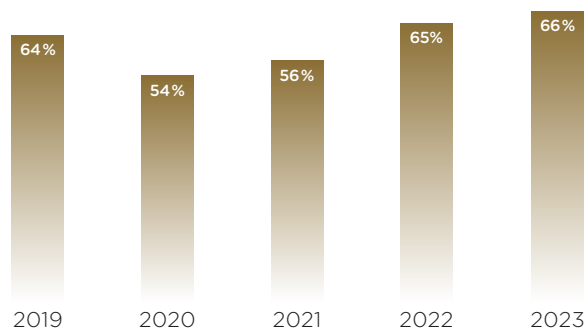
#### ÉVOLUTION DE L'INTENSITÉ ÉNERGÉTIQUE SURFACIQUE (en kWh/m² - périmètre courant)



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

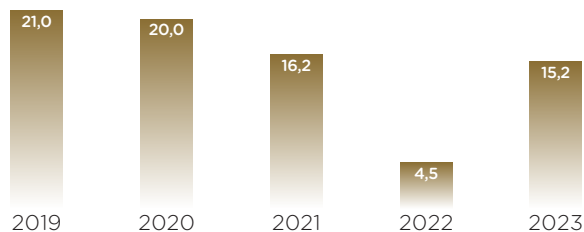


#### ÉVOLUTION DU TAUX DE VALORISATION DES DÉCHETS DES CENTRES COMMERCIAUX (périmètre courant)

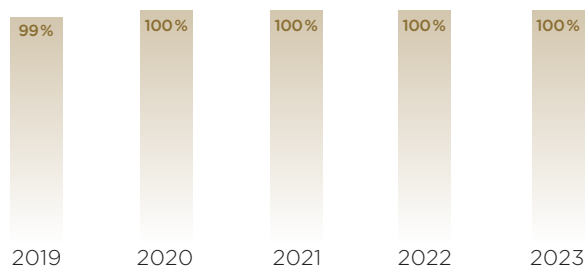




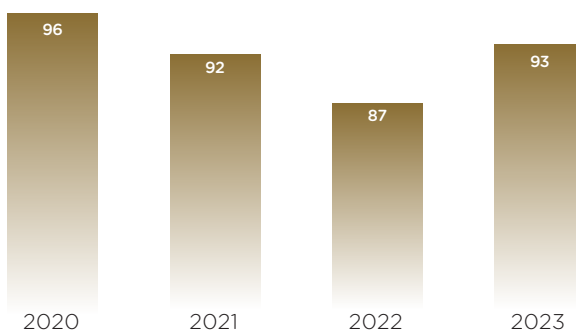
ÉVOLUTION DES ÉMISSIONS CARBONE  
DIRECTES ET INDIRECTES  
(Scopes 1 et 2 - en kg équivalent CO<sub>2</sub>/m<sup>2</sup> - méthode market-based - périmètre courant)



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 2023.

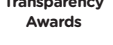
En effet, Mercialis a confirmé son appartenance à la *A List* du CDP pour la 6<sup>e</sup> année consécutive, ainsi reconnue comme une des 346 entreprises les plus performantes au niveau mondial sur 23 000 sociétés répondant au questionnaire sur sa démarche en matière de réduction de son

empreinte carbone et de lutte contre le changement climatique. La Société a également maintenu son statut *Green Star* au GRESB<sup>(1)</sup> pour la 8<sup>e</sup> année et a conforté sa position de *leader* en matière de développement durable et se maintient à la 2<sup>e</sup> place des foncières commerciales européennes cotées.

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 14<sup>e</sup> cérémonie des *Transparency Awards*<sup>(2)</sup>, où lui a été remis le Grand Prix de la Transparence Toutes Catégories en matière de communication financière et extra-financière, plaçant ainsi Mercialis à la première place 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.

|      |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|------|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| 2023 | Note 89/100<br>Statut <i>Green Star</i>                                           | Note A<br>Membre de la <i>A List</i>                                              | N/A                                                                               | Note : 8,8 <sup>(4)</sup><br>Industry and Regional<br>Top-Rated<br>ESG Company    | Note A                                                                            | Note B-<br>Obtention du<br>statut <i>Prime</i>                                    | 1 <sup>er</sup> au sein<br>du SBF 120<br>Grand Prix<br>toutes<br>catégories         | <i>BPR Gold<br/>Award</i><br><i>sBPR Gold<br/>Award</i>                             | Note 93,4/100<br>N°2 au sein<br>du SBF 120                                          |
| 2022 | Note 91/100<br>Statut <i>Green Star</i>                                           | Note A<br>Membre de la <i>A List</i>                                              | Note 90/100                                                                       | Note : 8,5<br>Industry and Regional<br>Top-Rated<br>ESG Company                   | Note A                                                                            | Note B-<br>Maintien du<br>Statut <i>Prime</i>                                     | Prix de la<br>meilleure<br>Brochure de<br>Convocation                               | <i>BPR Gold<br/>Award</i><br><i>sBPR Gold<br/>Award</i>                             | Note 91,7/100<br>N°2 au sein<br>du SBF 120                                          |
| 2021 | Note 89/100<br>Statut <i>Green Star</i>                                           | Note A<br>Membre de la <i>A List</i>                                              | Note 89/100<br>1 <sup>er</sup> de sa<br>catégorie<br>Membre de<br>l'indice Gaia   | Note : 9,1<br>Industry and Regional<br>Top-Rated<br>ESG Company                   | Note A                                                                            | Note B-<br>Maintien du<br>Statut <i>Prime</i>                                     | Prix du meilleur<br>Document<br>d'Enregistrement<br>Universel                       | <i>BPR Gold<br/>Award</i><br><i>sBPR Gold<br/>Award</i>                             | Note 85/100<br>N°3 au sein<br>du SBF 120                                            |
| 2020 | Note 85/100 <sup>(3)</sup><br>Statut <i>Green Star</i>                            | Note A<br>Membre de la <i>A List</i>                                              | Note 87/100<br>1 <sup>er</sup> de sa<br>catégorie<br>Membre de<br>l'indice Gaia   | Note : 9,4                                                                        | Note A                                                                            | Note B-<br>Maintien du<br>Statut <i>Prime</i>                                     | 1 <sup>er</sup> au sein<br>du SBF 120<br>Grand Prix<br>toutes<br>catégories         | <i>BPR Gold<br/>Award</i><br><i>sBPR Gold<br/>Award</i>                             | N°4 au sein<br>du SBF 120                                                           |
| 2019 | Note 90/100<br>Statut <i>Green Star</i>                                           | Note A<br>Membre de la <i>A List</i>                                              | Note 85/100<br>Membre de<br>l'indice Gaia                                         | Note : 11,74                                                                      | Note A                                                                            | Note B-<br>Maintien du<br>Statut <i>Prime</i>                                     | Hors catégorie<br>Prix du meilleur<br>Document<br>d'Enregistrement<br>Universel     | <i>BPR Gold<br/>Award</i><br><i>sBPR Gold<br/>Award</i>                             | N°4 au sein<br>du SBF 120                                                           |
| 2018 | Note 87/100<br>Statut <i>Green Star</i>                                           | Note A<br>Membre de la <i>A List</i>                                              | Note 82/100<br>Membre de<br>l'indice Gaia                                         | -                                                                                 | Note BBB                                                                          | Note B-<br>Maintien du<br>Statut <i>Prime</i>                                     | 1 <sup>er</sup> au sein<br>du SBF 120<br>Grand Prix<br>toutes<br>catégories         | <i>BPR Gold<br/>Award</i><br><i>sBPR Gold<br/>Award</i>                             | N°4 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)