

MERCIALYS



RAPPORT INTÉGRÉ 2020

EXTRAIT DU DOCUMENT D'ENREGISTREMENT UNIVERSEL



AGENDA FINANCIER

19 avril 2021⁽¹⁾

Activité du 1^{er} trimestre 2021

22 avril 2021

Assemblée générale

29 avril 2021⁽²⁾

Détachement du dividende

21 mai 2021⁽²⁾

Paiement du dividende / Remise des actions⁽³⁾

28 juillet 2021⁽¹⁾

Résultats du 1^{er} semestre 2021

29 juillet 2021

Réunion d'informations financières

18 octobre 2021⁽¹⁾

Activité à fin septembre 2021

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 2020, 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.

TRANSPARENCE

LABEL OR 2020

Ce label distingue les documents ou supports d'information les plus transparents selon les critères du classement annuel de la Transparence (<https://www.grandsprixtransparence.com>).

(1) Après Bourse.

(2) Sous réserve de l'approbation de l'Assemblée générale du 22 avril 2021.

(3) En cas d'option pour le paiement du dividende en actions.

ÉDITO DU PRÉSIDENT, ÉRIC LE GENTIL

2020 a été une année sans précédent, au cours de laquelle les instances de gouvernance et les collaborateurs de Mercialys ont su pleinement démontrer leur savoir-faire, leur réactivité et leur engagement.

Chères parties prenantes,

La crise sanitaire et économique mondiale que nous traversons depuis mars 2020 nous soumet collectivement à un véritable défi. D'un point de vue humain tout d'abord, ses effets sont graves, laissant endeuillées de nombreuses familles. D'un point de vue économique ensuite, ses répercussions sont profondes, et se feront ressentir encore fortement dans les prochains mois. Dans ce contexte, le Conseil d'administration de Mercialys, et sa Direction générale, tiennent à exprimer tout leur soutien aux personnes touchées par cette crise. Elles remercient également les collaborateurs de la Société pour leur mobilisation totale, pendant ces longs mois, au service des consommateurs.

Mercialys a plus que jamais fait preuve d'excellence opérationnelle en 2020. L'ensemble de l'entreprise, instances de gouvernance comprises, a travaillé sans relâche afin de pouvoir assurer, dans les meilleures conditions de santé et de sécurité, l'accès des clients aux nombreux produits et services du quotidien que ses centres commerciaux proposent. Une vigilance toute particulière a également été portée au bilan, avec notamment la réalisation de cessions d'actifs venues le consolider.

Les obligations de fermeture répétées imposées par le Gouvernement français aux commerces se poursuivent à date et constituent de très importantes restrictions d'activité. Les protocoles sanitaires restent extrêmement rigoureux et sont scrupuleusement suivis par Mercialys, assurant que ses sites constituent un environnement sûr pour l'ensemble des parties prenantes.

Cette situation perdurera encore une partie de l'année 2021, étant donné la lenteur de la campagne de vaccination. Elle ne doit toutefois pas occulter la perspective d'une sortie favorable. Mercialys a en effet prouvé qu'elle dispose de tous les atouts nécessaires pour traverser cette période difficile, la crise ayant confirmé la solidité de son modèle et le bon fonctionnement de ses instances de gouvernance et de direction. La maîtrise des équilibres financiers, l'accélération de la stratégie de transformation et l'obtention de très nombreuses récompenses des agences et classements extra-financiers en sont autant de preuves en 2020.

L'Assemblée générale annuelle 2021 se tiendra le 22 avril prochain. Notre volonté est de maintenir cet événement en présentiel, pour le plus grand respect du droit actionnarial.

Il convient néanmoins de respecter scrupuleusement les règles sanitaires et de sécurité, afin de nous protéger collectivement. Dans ce contexte, j'invite donc les actionnaires à anticiper et privilégier le vote à distance des résolutions, ainsi qu'à poser, s'ils en ont, leurs questions au Conseil d'administration en amont de l'événement. Les actionnaires peuvent également, s'ils le souhaitent, me donner pouvoir. L'agenda et l'ensemble des modalités de participation sont rappelés dans la Brochure de convocation à l'Assemblée générale. Si de nouveaux impératifs sanitaires et/ou légaux obligeaient Mercialys à tenir cette Assemblée à huis clos, les modalités d'organisation et de participation seraient adaptées en conséquence. Toutes les informations seront détaillées sur le site Internet de la Société, et nous invitons donc les actionnaires à le consulter régulièrement.

Sincères salutations,

Éric Le Gentil
Président du Conseil
d'administration

« *Mercialys a prouvé qu'elle dispose de tous les atouts nécessaires pour traverser cette période difficile.* »

QUESTIONS À LA DIRECTION GÉNÉRALE

LA CRISE SANITAIRE LIÉE À LA COVID-19 A TOUCHÉ L'ENSEMBLE DE LA SOCIÉTÉ. COMMENT MERCIALYS S'EST-ELLE ADAPTÉE ?

Sur le plan opérationnel, la Société a rapidement généralisé les modalités du travail à distance mises en place avant la pandémie. Le savoir-faire éprouvé de nos collaborateurs dans la gestion de situations de crise, nombreuses ces dernières années notamment au travers des différents mouvements sociaux, nous a permis d'assurer la continuité de nos activités. Nous tenons à ce titre à saluer la mobilisation exemplaire de nos équipes, qui ont démontré l'étendue de leur capacité d'adaptation et de leur engagement solidaire, dans un contexte où notre entreprise n'a bénéficié, parallèlement, d'aucune aide d'État.

Cette mobilisation a bénéficié à l'ensemble de l'écosystème de Mercialys. En premier lieu aux enseignes locataires, nombre d'entre elles ayant été impactées par les obligations de fermeture. Nous avons su instaurer un dialogue individuel, régulier et constructif, permettant de définir des solutions adaptées à chacun.

Le maintien d'un lien fort avec nos parties prenantes s'est aussi illustré auprès de nos clients finaux, au travers de l'ouverture de 100 % de nos sites tout au long de 2020, mais également par la démultiplication des services, contenus et opérations digitales à leur intention. Le lien digital ne saurait se substituer à la richesse des interactions humaines, mais offre une plateforme à la fois d'échanges et de services entre les membres des communautés où sont établis nos centres commerciaux.

Enfin, notre mobilisation a profité à ces territoires d'implantation, à travers les actions de solidarité menées tant au niveau national que local.

COMMENT LA CRISE S'EST-ELLE TRADUITE DANS LES RÉSULTATS DE L'ANNÉE 2020 ?

Mercialys a résisté au choc des confinements, démontrant une forte capacité à poursuivre son exploitation. Ses indicateurs opérationnels ont à nouveau surperformé les indices nationaux (+ 685 pb en fréquentation / + 1 070 pb en chiffre d'affaires des commerçants). Cette résilience des actifs a permis de limiter les impacts liés aux allègements de loyers et aux provisions au titre de la crise en 2020 à l'équivalent d'1,5 mois de quittance de loyers et charges hors taxes.

Par ailleurs, bien que le contexte ait été peu propice aux investissements sur le marché de l'immobilier physique, Mercialys est parvenue à céder 6 actifs en 2020, résultant en un impact net positif de trésorerie d'environ 150 millions d'euros. Ces cessions, réalisées proches des valeurs d'expertise, renforcent la liquidité de la Société et assoient ses équilibres bilantiels, avec un ratio d'endettement qui ressort en nette amélioration par rapport à fin décembre 2019 à 38,1 % à fin décembre 2020.

Enfin, Mercialys a considérablement accéléré sa stratégie de transformation amorcée dès 2018, avec le déploiement à grande échelle de son service de logistique Ocitô et de son nouveau programme de fidélité 100 % digital. La Société a également donné la parole à plus de 900 de ses parties prenantes en 2020 dans le cadre du nouveau volet de sa stratégie RSE, aboutissant à 4 nouveaux engagements clés qui détermineront ses priorités en la matière pour la période 2020-2030.

COMMENT MERCIALYS ABORDE 2021 ?

2021 débute avec une visibilité particulièrement réduite. La 3^e vague de fermetures imposées aux commerces et centres commerciaux de plus de 20 000 m², puis de plus de 10 000 m², sans date estimative de réouverture à date de publication du présent document, constitue une très forte contrainte d'activité et source d'incertitude. Mercialys déplore ces fermetures par exception tant elles viennent à nouveau fragiliser les enseignes et la capacité de la Société à recouvrer ses loyers, pour des sites qui ont pourtant largement fait la preuve de mise en œuvre de mesures sanitaires protégeant les visiteurs.

Ces restrictions empêchent, à date de publication, la Direction générale de pouvoir communiquer des objectifs précis au titre de l'exercice 2021. Le Conseil d'administration a également décidé d'adopter une approche prudente, en limitant sa proposition de distribution de dividende à 0,43 €/action, soit le minimum fiscal découlant du statut SIIC⁽¹⁾.

À plus long terme, Mercialys réaffirme sa confiance en ses fondamentaux enrichis au fil des années et en sa capacité à toujours anticiper les tendances de consommation. Elle saura notamment, dans un marché globalement mature, continuer à arbitrer ses actifs, à procéder à des investissements sélectifs, et à poursuivre les évolutions stratégiques qu'elle a engagé, comme l'évolution de ses services, des formats, son recentrage territorial, et son déploiement sur le segment de la logistique omnicanale.

(1) Sociétés d'investissement immobilier cotées (SIIC). Ce statut soumet les sociétés telles que Mercialys à un régime fiscal spécifique, exonérant notamment d'impôt sur les sociétés les résultats provenant d'activités immobilières mais obligeant à une large distribution des revenus et des plus-values sous forme de dividendes.



« Mercialis réaffirme sa confiance en ses fondamentaux enrichis au fil des années et en sa capacité à toujours anticiper les tendances de consommation. »

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

3 258,3 M€
valeur de patrimoine
(droits inclus)

38,1 %
ratio d'endettement
(hors droits)

≈ 150 M€
cash-in net issu
des cessions

MERCIALYS EN QUELQUES MOTS

Mercialys est l'une des principales sociétés foncières françaises. Elle est spécialisée dans la détention, la gestion et la transformation d'espaces commerciaux en anticipation des tendances de consommation.

NOS VALEURS

Proximité
Agilité
Engagement
Innovation

NOTRE MISSION

Faciliter le quotidien des clients

NOTRE VISION

Offrir des centres commerciaux à taille humaine, ancrés au plus près des territoires et créateurs de valeur durable pour l'ensemble des parties prenantes

Avec 49 centres commerciaux⁽¹⁾ à fin décembre 2020, la Société est l'un des acteurs de référence du secteur. Sur les 822 000 m² de son patrimoine, elle accueille plus de 900 enseignes internationales, nationales et locales et plus de 100 millions de visiteurs par an⁽²⁾.

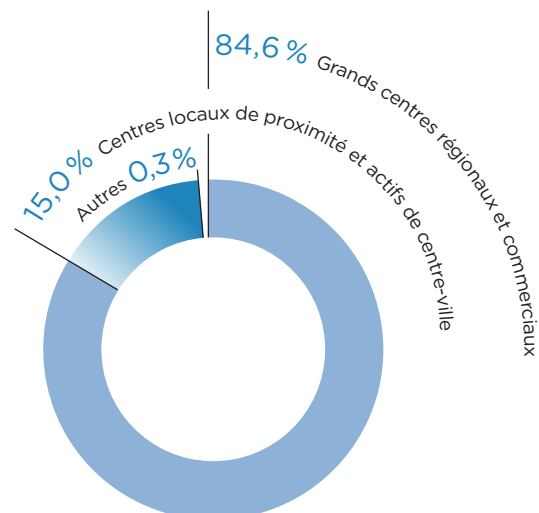
Le portefeuille d'actifs de Mercialys est majoritairement constitué de sites commerciaux leaders, tous situés en France métropolitaine et d'outre-mer. Ces sites sont localisés en grande majorité sur des agglomérations de taille intermédiaire et sur des zones présentant des évolutions démographiques et de revenus supérieures à la moyenne nationale. Ces géographies sont au cœur de la stratégie d'investissement et d'arbitrage de la Société depuis plus d'une décennie et permettent à ses actifs, au-delà de leur qualité intrinsèque, de bénéficier de sous-jacents socio-économiques porteurs et d'une intensité concurrentielle moins élevée.

RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DU PATRIMOINE⁽³⁾



RÉPARTITION DES ACTIFS PAR NATURE

En % de la valeur totale du patrimoine droits inclus



(1) Auxquels s'ajoutent 2 actifs de centre-ville et 4 actifs diffus.

(2) Hors périodes de confinement national et d'obligation de fermeture imposée aux commerces.

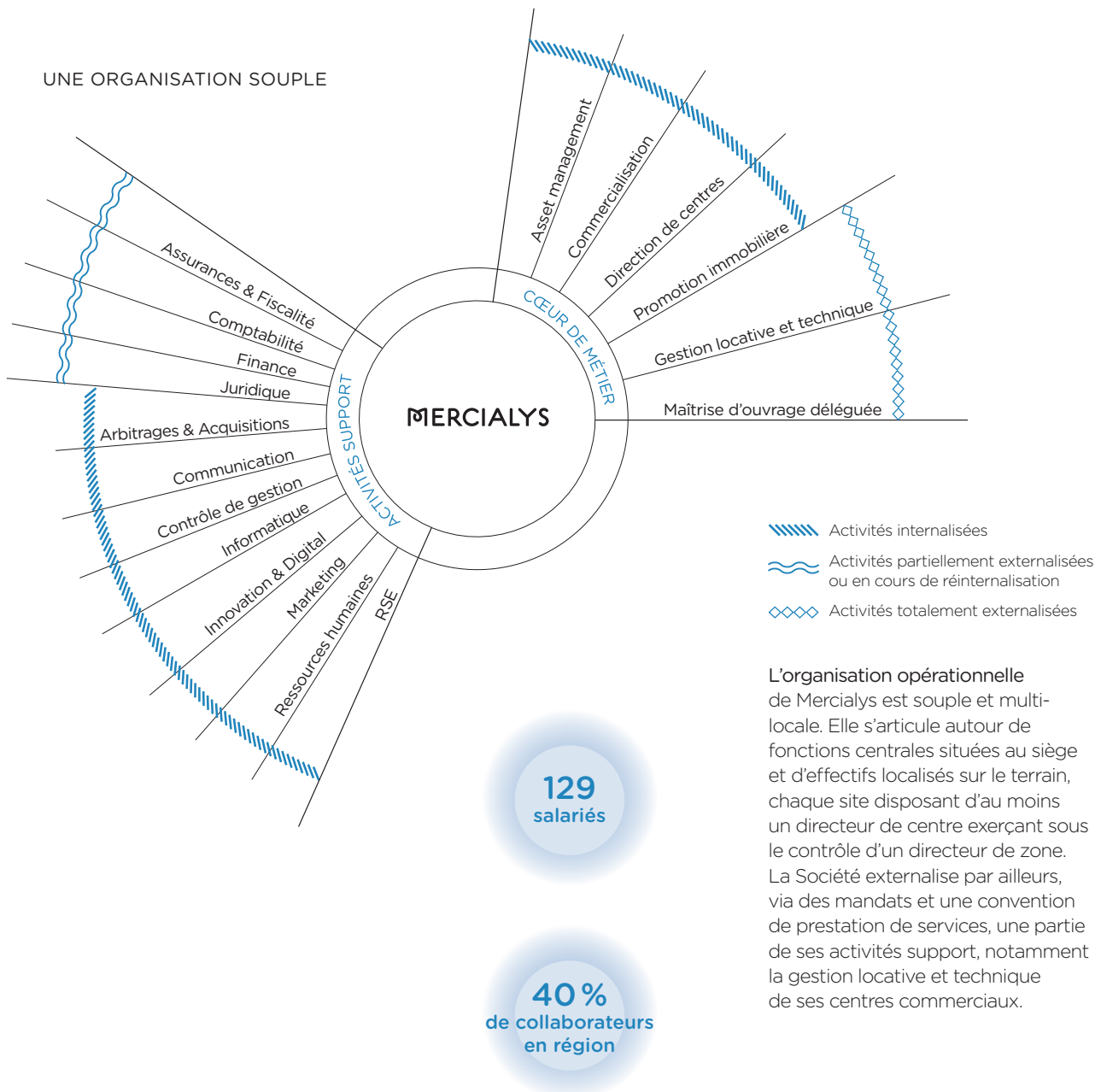
(3) Hors actifs diffus.

L'activité de Mercialys vise à assurer la pérennité de ses sites et la récurrence de leurs flux locatifs. La Société développe une approche agile et proactive de la gestion de son patrimoine. Toutes ses initiatives visent à en améliorer la commercialité, la durabilité et la valorisation. Pour ce faire, Mercialys entretient depuis sa création une stratégie commerciale dynamique, adaptant ses mix marchands à chacune de ses zones de chalandise et aux évolutions régulières des attentes des consommateurs. Agrégateur

de solutions axées autour du commerce, la Société investit de façon continue et sélective tant dans son portefeuille d'actifs traditionnel que dans des solutions innovantes, au service de l'attractivité de ses centres. Créatrice d'actifs modulaires et respectueux de leur empreinte environnementale, Mercialys cède régulièrement ses sites arrivés à maturité pour réallouer ces fonds à des projets novateurs et créateurs de valeur sans affecter ses équilibres bilantiels.

Enfin, en tant que foncière commerciale leader, Mercialys assure un rôle important de façonnement du tissu urbain et d'interaction avec les commerçants, les clients finaux et les autorités et associations locales. Cette responsabilité économique et sociétale large l'incite à toujours rester à l'écoute de ses parties prenantes et à exercer son activité dans le plus grand respect de l'éthique et des principes déontologiques.

UNE ORGANISATION SOUPLE



L'organisation opérationnelle de Mercialys est souple et multi-locale. Elle s'articule autour de fonctions centrales situées au siège et d'effectifs localisés sur le terrain, chaque site disposant d'au moins un directeur de centre exerçant sous le contrôle d'un directeur de zone. La Société externalise par ailleurs, via des mandats et une convention de prestation de services, une partie de ses activités support, notamment la gestion locative et technique de ses centres commerciaux.

UN MODÈLE D'AFFAIRES ROBUSTE FACE À LA CRISE

La stratégie de Mercialys repose sur une transformation permanente de son offre commerciale et de ses actifs immobiliers, afin de les adapter à l'évolution des comportements d'achat et en développer et pérenniser les revenus locatifs, tout en respectant leur environnement. La Société recourt pour ce faire à six types de ressources, exploitées au sein d'un modèle d'affaires créateur de valeur financière et extra-financière pour l'ensemble de ses parties prenantes.

Face à la crise sanitaire et économique en 2020, Mercialys a pu s'appuyer sur toutes les composantes de son modèle. Sa robustesse et son utilité sociétale ont une nouvelle fois été alimentées par des mix marchands axés sur la satisfaction des besoins du quotidien et le fort ancrage territorial des sites. Les mesures répétées de confinement et de fermeture des commerces dits « non essentiels » ont néanmoins affecté l'écosystème et le modèle traditionnel des centres commerciaux. En réponse, Mercialys a mobilisé sa très forte capacité d'adaptation pour accélérer sa stratégie de transformation initiée en 2019. Plusieurs solutions, à l'image de l'écosystème de services logistiques Ocitô ou du programme de fidélité 100% digital, ont été déployées à grande échelle au cours de l'année 2020, soutenant l'activité de Mercialys et de ses locataires.

Des ressources au service de la stratégie

RESSOURCES HUMAINES

- 129 collaborateurs experts
- 38 ans d'âge moyen
- 57 % de femmes
- 71 % 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 1,2 million de clients qualifiés dans les bases de données

RESSOURCES ORGANISATIONNELLES ET DE GOUVERNANCE

- Un capital organisationnel, parfaitement synthétisé dans les 4 valeurs de la Société : proximité, agilité, engagement et innovation
- Un actionariat équilibré et engagé dans un dialogue régulier

RESSOURCES FINANCIÈRES

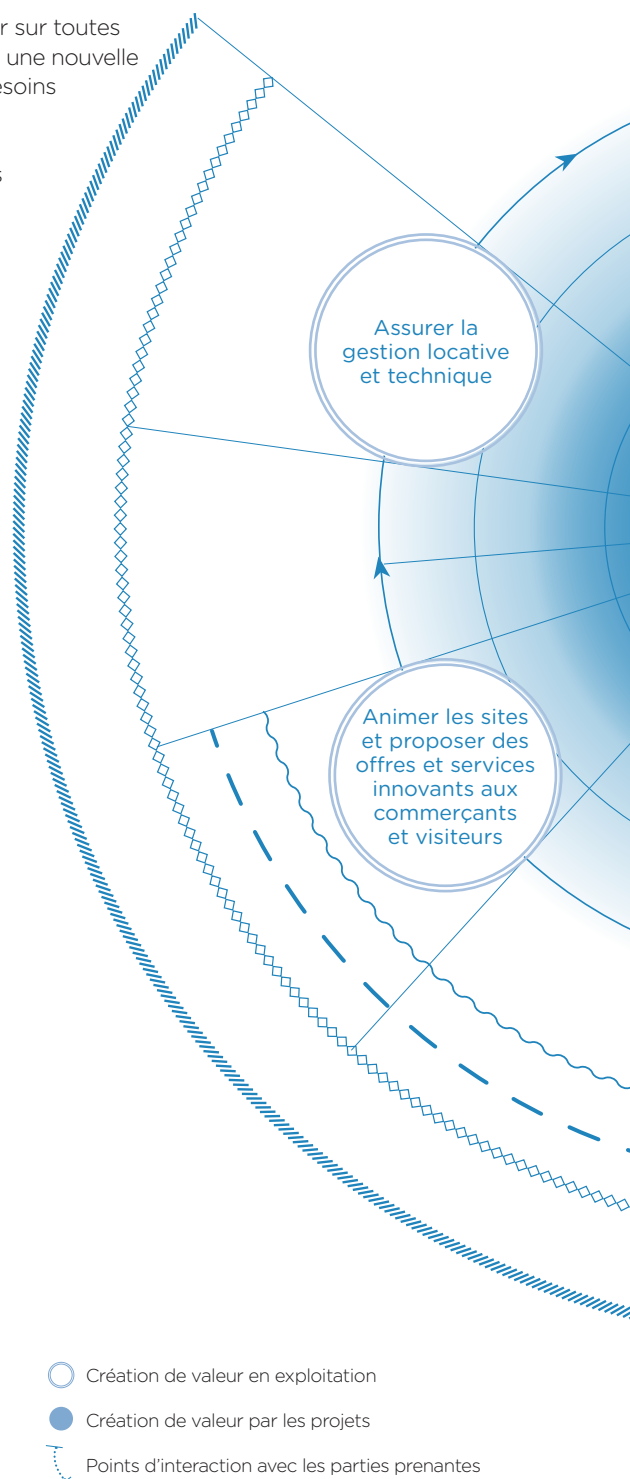
- 405 millions d'euros de ressources financières non utilisées
- Un profil financier résilient :
 - 1,4 % ⁽¹⁾ de coût moyen réel de la dette tirée
 - 3,5 ans de maturité moyenne de la dette tirée
 - 38,1 % de LTV hors droits ⁽²⁾
 - 5,0 x d'ICR ⁽³⁾
 - 9,1 x de Dette nette/EBITDA

RESSOURCES FONCIÈRES

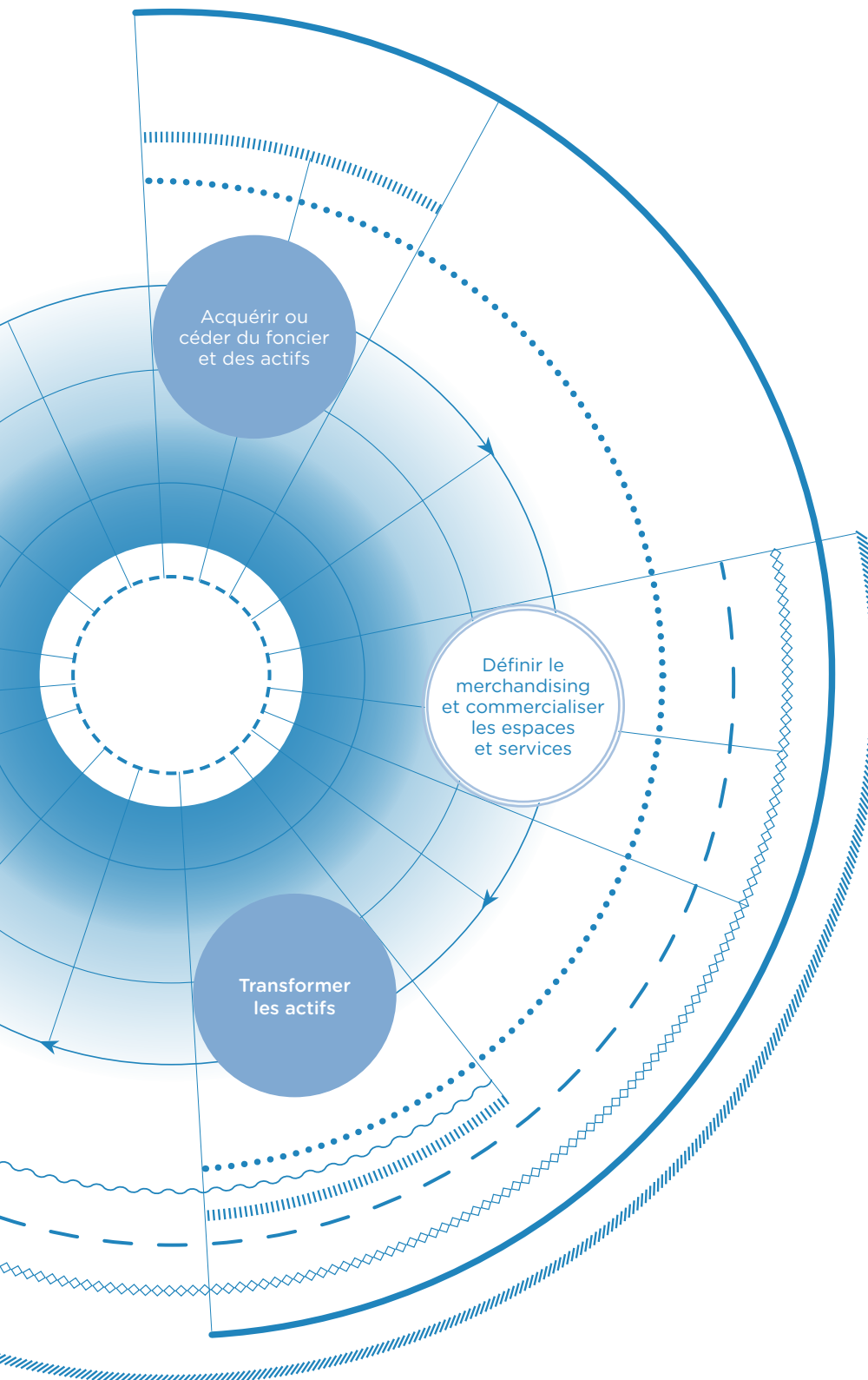
- 407 millions d'euros de projets de développements pour la période 2021-2027
- 32 actifs concernés, soit 63 % du patrimoine en nombre ⁽⁴⁾
- 77 % du patrimoine en valeur certifié BREEAM In-Use

RESSOURCES ENVIRONNEMENTALES

- 46 695 MWh d'énergie consommés
- 147 213 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

- 13,1 M€ de rémunérations versées



PRESTATAIRES ET FOURNISSEURS

- 10 M€ d'achats



COMMUNAUTÉ FINANCIÈRE

- 52,2 M€ de dividendes versés, en ligne avec l'appel du Gouvernement français à la solidarité nationale et à la modération en période de crise
- 21,8 M€ de charges financières versées



ÉTAT ET COLLECTIVITÉS TERRITORIALES

- 2,0 M€ d'impôts versés

ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES ET CONCURRENTS

- 85 K€ de cotisations annuelles



ENSEIGNES LOCATAIRES

- + 685 pb de surperformance par rapport à l'indice national⁽⁵⁾ en termes de fréquentation
- 3,4 € de chiffre d'affaires générés en moyenne pour chaque euro de bon d'achat dépensé avec le nouveau programme de fidélité

VISITEURS ET CLIENTS FINAUX

- 6,2 M€ de budget pour les fonds marketing, associations et GIE⁽⁶⁾
- Plus de 900 enseignes présentes dans les centres, constituant un mix marchand équilibré et axé sur l'essentiel

ASSOCIATIONS

- 990 K€ de contribution au soutien du tissu associatif local

(1) Hors produit net lié à la prime de rachat obligataire, aux frais sur rachat obligataire, aux produits issus du débouclage des swaps et à l'amortissement exceptionnel en lien avec le rachat partiel de la souche 2023. / (2) Loan To Value = endettement financier net / (valeur d'expertise hors droits des actifs + valeur de marché des titres des sociétés mises en équivalence). / (3) Interest Coverage Ratio = EBITDA/coût de l'endettement financier net. / (4) Hors les 4 actifs diffus. / (5) Indice de référence national du CNCC. / (6) 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. Ses enjeux sont dès lors liés à :

- 1/ sa compréhension des évolutions des modes de consommation des clients finaux et sa faculté d'adaptation en conséquence aux besoins de ses enseignes locataires ;
- 2/ sa maîtrise de l'outil immobilier et plus particulièrement sa capacité à le faire évoluer en cohérence avec son positionnement d'acteur local, la nouvelle conception des espaces urbains et les défis liés à la transition écologique.

Une triple polarisation des flux

Sous l'effet des évolutions sociologiques, démographiques et technologiques qui entraînent de nouveaux modes de vie, usages et mentalités, l'immobilier et le commerce sont des secteurs en profonde mutation. La crise sanitaire liée à la Covid-19 a par ailleurs contribué à amplifier les évolutions déjà à l'œuvre, avec notamment une montée en puissance du commerce en ligne et un recours accru au *Click & Collect*.

Ces transformations constituent pour les foncières une opportunité, à condition de bien identifier leurs sous-jacents parfois complexes. Forte de son expérience et à l'écoute de ses parties prenantes, Mercialis dispose d'une compréhension fine des dynamiques plurielles à l'œuvre, ce qui lui permet 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, en fonction des typologies d'urbanisation, à la prépondérance de certaines formes de locomotion et aux préférences résidentielles. Elles engendrent des modalités très distinctes d'accès à la consommation et caractérisent chaque zone de chalandise à travers le territoire, nécessitant des analyses et une approche au cas par cas de l'immobilier commercial.

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

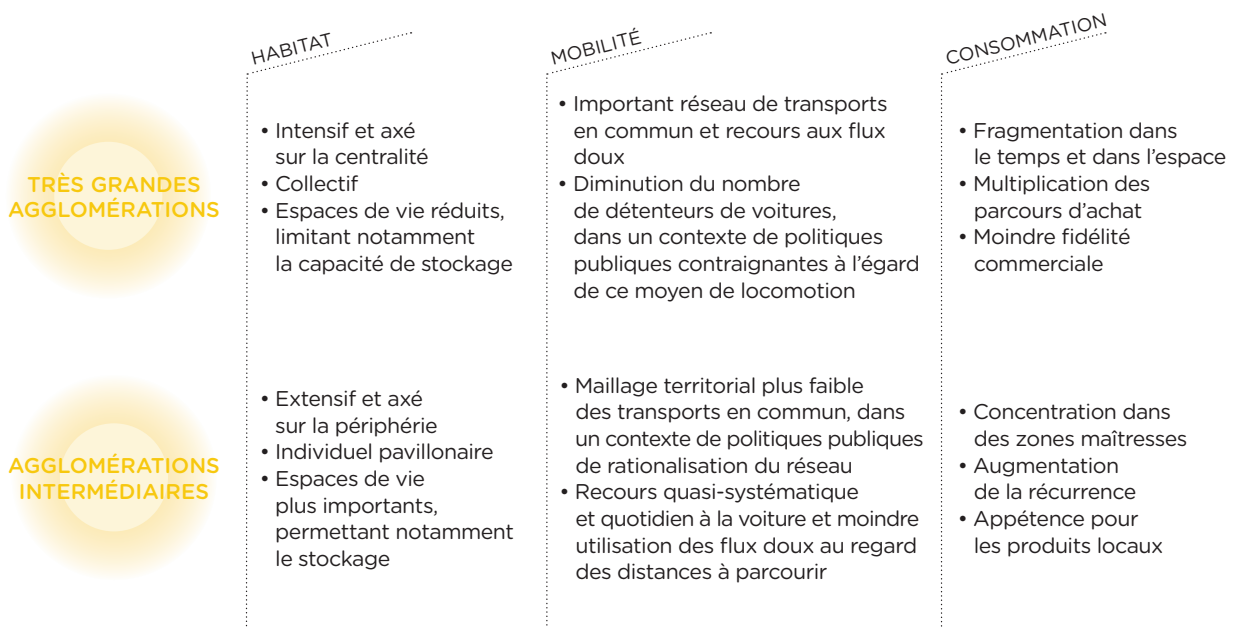
En dehors de l'Île-de-France et des très grandes agglomérations, cette croissance tend à se concentrer en périphérie des villes, aux dépens des centres-villes.

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.

Des attentes et pratiques divergentes pour des réalités hétérogènes

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

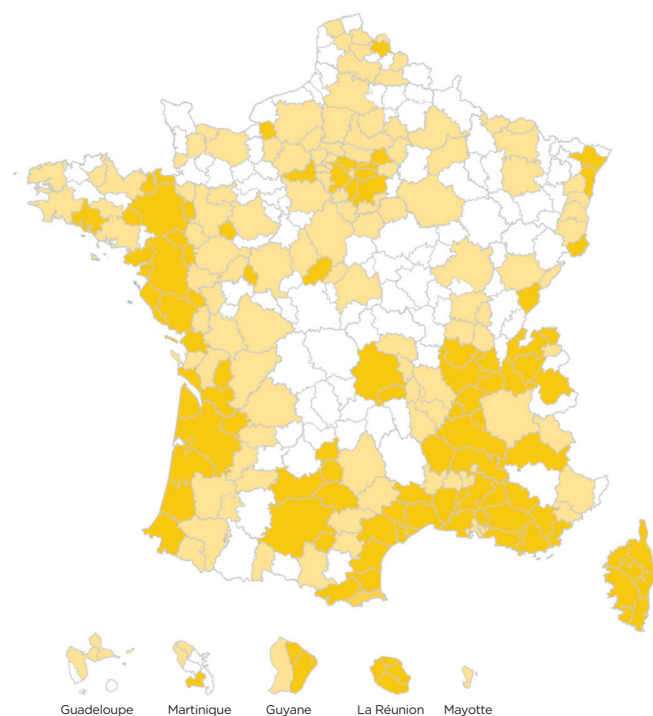


D'autres facteurs impactent également les attentes des consommateurs, typiquement :

- **les particularismes régionaux français** : les habitants des différentes régions ne consomment pas exactement les mêmes produits et services ;
- **les disparités socio-économiques entre régions** : les manifestations répétées témoignent des clivages sociaux qui traversent le pays et sous-tendent des divergences de niveau de confort financier et d'attentes sociétales et environnementales.

Il en résulte que les besoins des consommateurs sont localisés, spécifiques et différenciés. Leur compréhension et adressage via des offres marchandes adaptées aux réalités de chaque territoire sont une condition *sine qua non* à la performance dans l'immobilier commercial. Dès lors, une variété de formats commerciaux et de positionnements peuvent exister, leur pérennité reposant sur leur capacité à apporter une juste réponse à des attentes clients ciblées, la taille des sites ne constituant pas un critère de performance ni de résilience.

DYNAMIQUE SOCIO-ÉCONOMIQUE DES RÉGIONS FRANÇAISES ⁽¹⁾



● Forte hausse et hausse de l'emploi et de la population ● Baisse de l'emploi ou de la population
○ Baisse de l'emploi et de la population

(1) Source : Insee.

Comprendre les besoins des consommateurs pour y répondre précisément

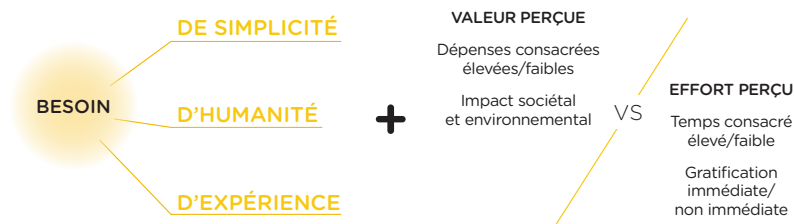
Qu'ils habitent de très grandes agglomérations ou des agglomérations intermédiaires, la plupart des consommateurs français se retrouve autour d'une matrice de choix alliant la satisfaction de 3 besoins fondamentaux et un arbitrage continu entre la valeur perçue d'un bien ou d'un service et l'effort nécessaire pour l'acquérir. Sur cette base, ils déterminent le chemin de moindre résistance entre leur besoin et sa satisfaction, et cela indépendamment de la nature physique ou virtuelle des canaux de distribution, les progrès technologiques ayant rendu les consommateurs fondamentalement omnicanaux.

Ainsi, concernant la consommation alimentaire par exemple, bien que les produits biologiques emportent l'adhésion des consommateurs, peu en achètent pour des raisons de moyens. Par ailleurs, l'achat de ces produits s'explique tant par des convictions environnementales que par les inquiétudes sanitaires générées par leur origine ou leur traitement. De même, l'achat de produits alimentaires en vrac ou émanant de circuits courts trouve autant sa source dans une démarche personnelle de réduction de l'empreinte carbone des produits consommés, que dans une recherche de produits à moindre coût.

Il est donc nécessaire, pour pouvoir offrir à chaque client une solution personnalisée, d'être en mesure de capter ses attentes, ce qui implique de lui être attentif et notamment d'éviter les recours aux approches marketing et commerciales traditionnelles indifférenciées. Ceci est valable pour un centre commercial comme pour une enseigne, indépendamment de sa taille, de sa renommée ou de son secteur d'activité.

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

MATRICE DE CHOIX DES CONSOMMATEURS



Adapter son offre

Les nouvelles technologies constituent des outils précieux, car elles multiplient les contacts et échanges avec les consommateurs. La digitalisation des points de vente est une évolution incontournable pour capter et accompagner leurs nouvelles attentes. Elle ne saurait toutefois remplacer l'expérience en magasin, dont le contact humain constitue le déterminant principal de leur préférence pour les points de vente physiques. Ce constat éclaire l'importance pour les enseignes d'adapter leurs formats et leurs concepts, en faveur d'interactions humaines plus qualitatives, audacieuses et différenciantes, dans un usage très encadré des données personnelles.

Même s'ils plébiscitent les services, les consommateurs refusent par ailleurs en très grande majorité

de payer le coût inhérent à la livraison de biens à domicile, compliquant la résolution de l'équation économique de la logistique du dernier kilomètre. Et ce tout particulièrement dans les agglomérations intermédiaires où l'urbanisme extensif périphérique complique l'atteinte d'effets d'échelle. Dans ces zones, la livraison depuis les magasins (*ship from store*) apparaît comme l'option financièrement la plus soutenable, alors que les réponses techniques sans surcoût humain (voitures autonomes et livraison par drones notamment) ne sont pas viables à horizon visible. La conception des magasins est donc amenée à évoluer, afin de pouvoir satisfaire aux contraintes logistiques de la livraison et du *Click & Collect* inhérentes à une offre omnicanale continue et sans friction.

Enfin, la recherche croissante ces dernières années par les consommateurs de conseils produits a engendré leur préférence pour les offres spécialisées. Cette spécialisation s'impose désormais aux enseignes de tout secteur, conduisant à une rationalisation des positionnements marketing, la constitution de réelles expertises clients et une réallocation des ressources. Cette tendance s'illustre notamment par le recentrage, en cours ou ambitionné, 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 STRATÉGIE ET UN POSITIONNEMENT ADAPTÉS À CES RÉALITÉS

Dans un contexte concurrentiel et sanitaire qui transforme le commerce physique, l'enjeu pour les acteurs réside dans leur capacité à confirmer leur utilité sociétale en répondant, 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** ;
- un accent mis sur la **transparence** et la **qualité des produits** ;
- une culture du commerce plus **local** et **responsable** ;
- une logistique **fluide** et **omnicanale**.

C'est en ce sens que Mercalys développe ses actifs depuis sa création, construisant des destinations commerciales leaders.

La surperformance durable de la Société s'explique par sa proposition de valeur : offrir aux clients finaux, via un réseau de centres commerciaux à taille humaine et solidement ancrés dans leur territoire, la certitude de trouver l'essentiel des produits qu'ils consomment, et pouvoir ainsi satisfaire immédiatement leurs besoins dans un acte d'achat rapide, simple et humain, à un juste rapport qualité/prix. Ce positionnement a été à la source de la résilience opérationnelle de Mercalys en 2020, la totalité de ses sites ayant pu rester ouverts pendant les périodes de confinement national, notamment grâce à leur ancrage systématique par une grande surface alimentaire.

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

5 axes stratégiques pour développer l'immobilier commercial de demain

La Société présente une capacité avérée d'innovation. Mercalys a en effet été précurseur d'une multitude de pratiques devenues sectorielles, telles que le Commerce Éphémère, l'identité commerciale unique, les programmes de fidélité dématérialisés, ou la réduction des surfaces d'hypermarchés.

Cette capacité à anticiper les tendances s'incarne aujourd'hui à travers 5 axes stratégiques de transformation des sites. L'ambition de Mercalys est de les convertir en véritables agrégateurs de solutions commerciales, digitales et de logistique, reposant sur le socle d'une offre diversifiée à prix accessible et adaptée localement. Sous l'effet de la crise sanitaire liée à la Covid-19, la Société a considérablement accéléré en 2020 le déploiement de cette stratégie de transformation, prouvant la pertinence de sa vision, vectrice de résilience opérationnelle et financière.

AXE 1 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.

AXE 2 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.

AXE 3 MULTI-FONCTIONNALITÉ

Dépasser l'usage traditionnel des centres pour en faire 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.

AXE 4 LOGISTIQUE DES PREMIER ET DERNIER KILOMÈTRES

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

AXE 5 ANCRAGE MULTI-LOCAL

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

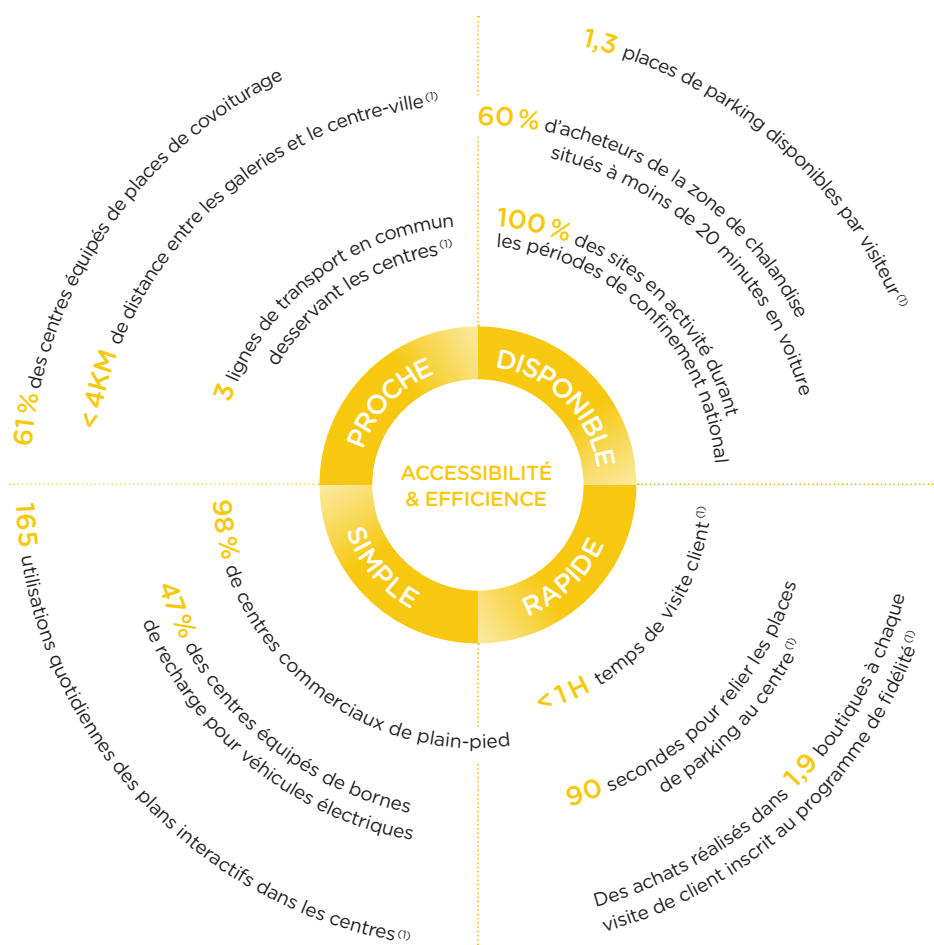
SAVOIR-FAIRE IMMOBILIER

Un portefeuille d'actifs immobiliers évolutif et modulaire

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

L'ACCESSIBILITÉ passe par la conception des sites mais également par leur position géographique privilégiée. Ainsi, les actifs de Mercialys sont toujours situés au cœur de leur zone de chalandise primaire et non loin des centres-villes, sont extrêmement bien desservis, 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 ces actifs qu'à la capacité de Mercialys à les faire évoluer rapidement. Leur modularité leur permet de toujours répondre au mieux aux besoins des enseignes et des clients finaux, asseyant leur position centrale au sein de leur zone de chalandise.



(1) En moyenne.

Pour alimenter son excellence immobilière, Mercialis mène depuis des années une stratégie dynamique de rotation d'actifs. Celle-ci consiste à arbitrer des sites, en cédant ceux arrivés à maturité selon les critères de la Société, et en réinvestissant de façon sélective sur ceux présentant un potentiel de développement résiduel. Ce recyclage du capital permet à Mercialis d'assurer son développement, tout en gardant la maîtrise de son niveau d'endettement.

À fin décembre 2020, le portefeuille de la Société intègre 55 actifs, valorisés 3 258,3 millions d'euros droits inclus. Ses centres commerciaux présentent une taille moyenne de près de 16 600 m² et une valeur moyenne de 65,9 millions d'euros droits inclus, en hausse sensible depuis 2010.

Ce portefeuille est essentiellement constitué de sites :

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

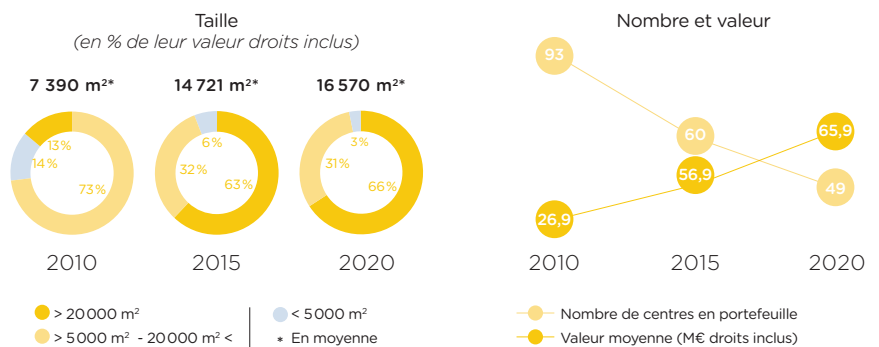
Ce recentrage du patrimoine autour d'un nombre limité de centres présentant une taille critique permet la mise en place d'une gestion d'actifs optimisée à l'origine également du leadership sectoriel de Mercialis en termes de rentabilité.

Des projets portant sur **32 DES 51** centres commerciaux et actifs de centre-ville de la Société.

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

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

RÉPARTITION DES CENTRES COMMERCIAUX DE MERCIALYS



CARACTÉRISTIQUES DES ZONES D'IMPLANTATION DES CENTRES COMMERCIAUX DE MERCIALYS

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

	Croissance démographique ⁽²⁾	Croissance du revenu disponible brut par habitant ⁽²⁾
Exposition géographique de Mercialis ⁽³⁾	+6,95 %	+18,13 %
Moyenne France ⁽⁴⁾	+5,00 %	+15,76 %
Surperformance	195 pb	237 pb

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 qu'elle consent intègrent une analyse détaillée de la dynamique de leur zone de chalandise et du rationnel de l'allocation de capital à moyen terme. D'autant plus qu'un certain nombre d'acteurs pourraient, dans le contexte de crise sanitaire actuel, chercher

à céder des actifs à des prix attractifs, offrant des opportunités intéressantes en dehors du périmètre actuel de la Société.

Le portefeuille de projets de Mercialis à fin 2020 est profond et flexible. Il s'établit à 407 millions d'euros, articulés autour :

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

PORTEFEUILLE DE PROJETS DE DÉVELOPPEMENT DE MERCIALYS (en millions d'euros)

	Investissement total	Rendement net cible	Date de livraison
Projets engagés	22,3	NA ⁽⁵⁾	2021/26
Projets maîtrisés	133,5	7,4 %	2022/24
Projets identifiés	251,2	7,0 %	2022/27
Total des projets	407,0	7,1% ⁽⁵⁾	2021/27

(1) De la valeur d'expertise droits inclus. / (2) Sur la période 2005-2015, dernières données intégralement disponibles de l'Insee. / (3) Pondérée par les surfaces. / (4) France métropolitaine. / (5) Les investissements à engager au titre du pipeline pour 2021 correspondent à une avance de travaux par Mercialis sur le site d'Annecy qui lui sera intégralement remboursée et au projet mixte urbain de Saint-Denis au nord de Paris dont le TRI est attendu au-dessus de 8%.

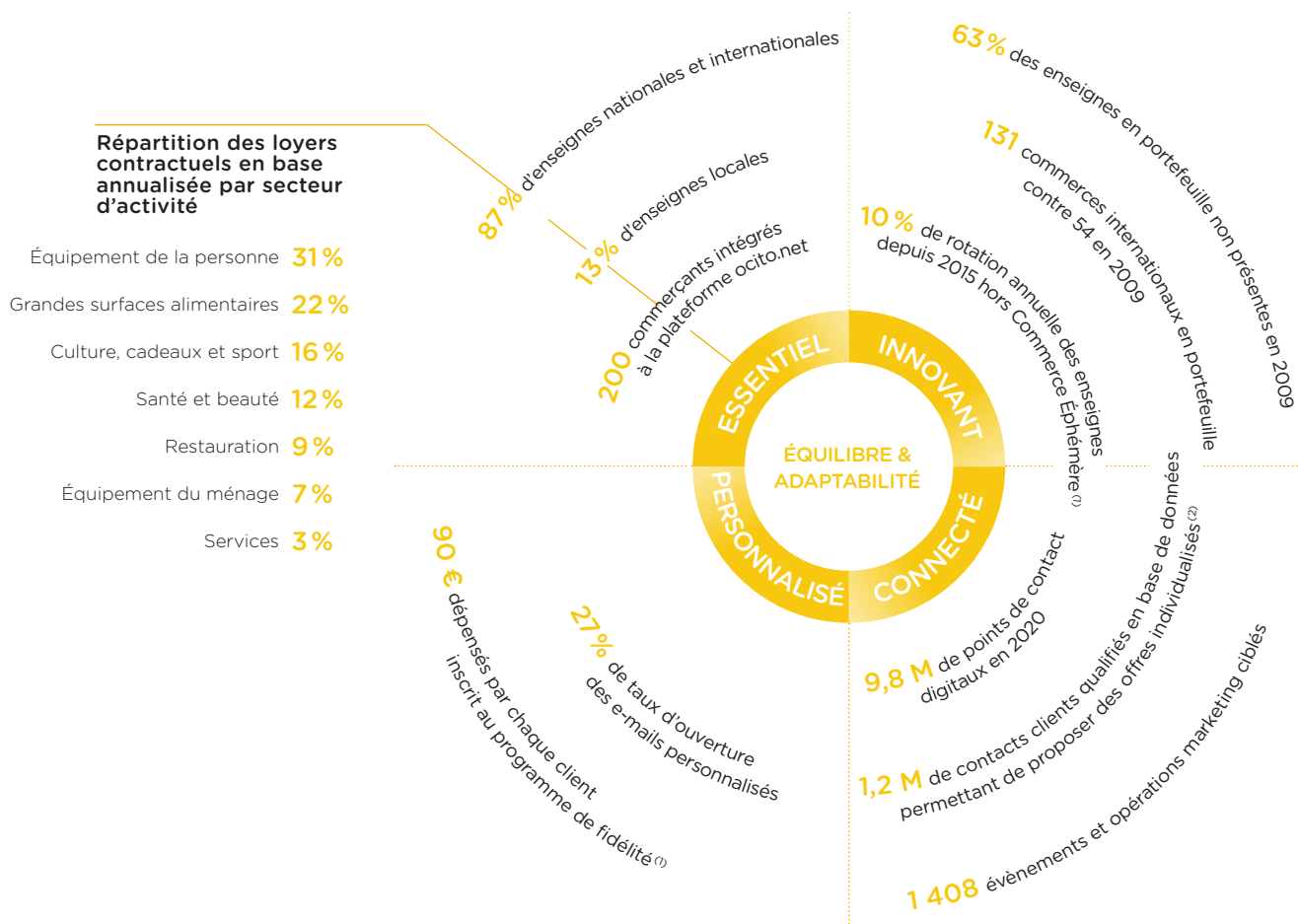
SAVOIR-FAIRE COMMERCIAL

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. La crise sanitaire a amplifié certaines mutations déjà à l'œuvre dans le secteur du commerce. Mercialys cherche à toujours y apporter des réponses adéquates, en s'appuyant sur deux facteurs clés de succès majeurs : l'équilibre et l'adaptabilité.

L'ÉQUILIBRE se réfère tout d'abord à la présence d'une offre core de produits grand public (*i.e.* des 20 % des références consommées 80 % du temps) sur les sites de Mercialys. Elle vise à satisfaire l'essentiel des besoins du quotidien des clients, dans le respect de l'accessibilité prix/produits centrale aux arbitrages de consommation. L'équilibre se retrouve également dans la constitution de mix marchands diversifiés, tant en termes d'exposition sectorielle qu'à une typologie d'enseignes ou à une marque en particulier, conférant une forte résilience aux actifs.

L'ADAPTABILITÉ caractérise la capacité de ces mix marchands à évoluer selon les besoins changeants des zones de chalandise, des habitudes de consommation, des périodes de l'année, etc. Le Commerce Éphémère constitue sur ce point une source intarissable d'innovation commerciale et de différenciation des centres, en complément des baux traditionnels. L'adaptabilité c'est également la compréhension et la satisfaction par Mercialys des attentes des clients de manière toujours plus précise et individualisée, face à des consommateurs à la fois versatiles et exigeants.



(1) En moyenne. / (2) En conformité avec le Règlement général sur la protection des données (RGPD).

L'excellence commerciale de Mercialis se nourrit d'une anticipation des dynamiques des zones de chalandise et de l'appréhension fine des attentes des consommateurs permise par ses outils digitaux. La Société dispose à ce titre d'un puissant écosystème omnicanal qui caractérise et complète la marque unique ombrelle de ses sites : G La Galerie. À noter que l'ensemble des outils marketing et serviciels de Mercialis sont propriétaires, permettant à la Société de s'affranchir de l'escalade des dépenses nécessaires pour acheter du trafic auprès des géants de l'Internet (GAFAs⁽¹⁾). Ils complètent les nombreuses animations et actions marketing physiques menées dans les galeries, le tout pour un coût très inférieur à celui d'une approche individualisée par centre.

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

Parmi les dernières innovations de Mercialis, son nouveau programme de fidélité 100 % digital, Prim'Prim', a peu d'équivalents sur le marché en matière de compréhension des habitudes et besoins concrets des clients finaux, et donc d'alimentation de la dynamique commerciale en faveur d'une adaptation permanente de l'offre des centres. Il allie en effet captation précise des attentes, potentiel d'analyse prédictive, affinage du parcours client, communication personnalisée, fidélisation et fluidification des échanges entre Mercialis, les consommateurs et les enseignes.



L'expertise de Mercialis en matière de digitalisation alimente sa seconde innovation majeure et distinctive : son service de logistique des 1^{er} et dernier kilomètres Ocito. Ocito matérialise la conception du commerce unifié de Mercialis, 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 Ocito ambitionne :

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

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

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

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

(1) Google, Apple, Facebook et Amazon. / (2) En conformité avec le Règlement général sur la protection des données (RGPD).

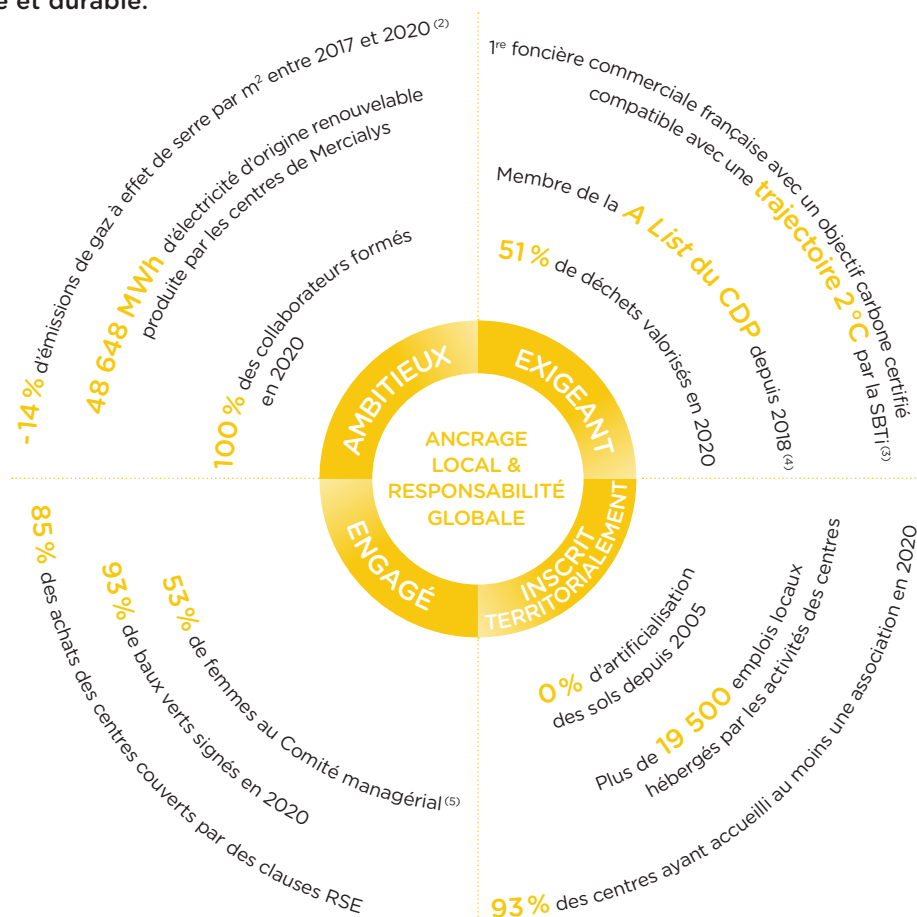
SAVOIR-FAIRE RSE

Une puissante dynamique responsable avec un fort ancrage territorial

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

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

LA RESPONSABILITÉ GLOBALE se matérialise dans la stratégie RSE MERY'21 définie pour la période 2015 - 2020, qui adresse des enjeux majeurs au travers de 10 chantiers opérationnels. Ces chantiers, ainsi que leurs objectifs, leur bilan et leur contribution aux ODD⁽¹⁾ sont présentés dans le tableau ci-contre. La nouvelle stratégie définie par Mercialis à horizon 2030 repose sur 4 engagements forts : 1/ contribuer à la neutralité carbone ; 2/ promouvoir un commerce plus responsable ; 3/ être un partenaire du développement des territoires ; et 4/ être un employeur impliqué.



(1) Les objectifs de développement durable (ODD) adoptés par l'ONU en 2015, définissent 17 priorités pour un développement socialement équitable, sûr d'un point de vue environnemental, économiquement prospère, inclusif et prévisible à horizon 2030. / (2) Scopes 1 et 2 à périmètre courant, méthode market-based. / (3) L'initiative Science Based Targets (SBTi) est une organisation à but non lucratif qui évalue l'adéquation entre les objectifs de réduction des émissions de gaz à effet de serre fixés par les entreprises et les recommandations des scientifiques afin de garantir la limitation de la hausse des températures mondiales à 2 °C d'ici 2100. / (4) 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. / (5) Au 15 février 2021, date de l'arrêté des comptes de l'exercice 2020.

CHANTIERS DE LA STRATÉGIE RSE	OBJECTIFS 2020	INDICATEURS CLÉS DE PERFORMANCE 2020	PRINCIPALES RÉALISATIONS	BILAN	CONTRIBUTION AUX ODD
Énergie et gaz à effet de serre	Réduire de - 20 % les consommations d'énergie par m² Inscrire son activité dans une trajectoire carbone compatible 2 °C	- 19 % de consommation d'énergie par m²	- Installation de la télérelève et optimisation des GTC⁽¹⁾ - Renouvellement des équipements, plus économes en énergie - Pilotage des équipements - Trajectoire carbone certifiée par la SBTi - Définition d'une stratégie de remplacement des fluides frigorigènes		
Adaptabilité et résilience des actifs	Garantir l'adaptabilité des actifs Faire progresser d'un niveau de certification l'ensemble des actifs certifiés BREEAM In-Use	89 % ont progressé d'au moins un niveau	- Évaluation de l'adaptabilité des actifs - Mesure de la vulnérabilité des actifs face au risque inondation - Définition d'une stratégie d'adaptabilité des actifs - Travaux d'adaptation - Augmentation de la part d'actifs certifiés (77 % en 2020 contre 28 % en 2015) - Obtention de hauts niveaux de certification sur la partie « gestion de l'actif »		
Économie circulaire	Valoriser 55 % des déchets Réduire de - 15 % les consommations d'eau	51 % de déchets valorisés - 26 % de consommation d'eau	- Travaux sur les locaux déchets et augmentation du nombre de flux triés par centre - Ateliers déchets collaboratifs avec les enseignes - Intégration de critères RSE dans les appels d'offres - Suppression de tours aéro-réfrigérantes - Installation de cuves de récupération d'eau de pluie - Remplacement d'équipements par des dispositifs économes en eau		
Biodiversité	Être un acteur de la biodiversité ordinaire	+ 45 pts au score Land Use and Ecology du BREEAM In-Use	- Réalisation d'audits écologiques - Démarche « zéro produit phytosanitaire » pour les espaces verts - Installation de dispositifs d'accueil de la faune locale		
Accessibilité et connectivité	+ 15 % de visiteurs venant en modes de transports alternatifs à la voiture essence individuelle 80 % de visiteurs ayant une image positive de l'accessibilité des centres de Mercialys		100 % des centres à proximité des transports en commun - Installation de places de covoiturage, racks à vélo, bornes de recharges pour véhicules électriques - Travaux de conformité accessibilité		
Bien-être, santé et sécurité des clients	100 % des actifs avec un haut niveau de sécurité et de qualité sanitaire Augmenter le confort et la qualité de vie dans les centres Augmenter la satisfaction des visiteurs Augmenter la satisfaction des locataires	92 % note moyenne à l'audit sécurité + 2 % de satisfaction des visiteurs	- Mise en place d'un reporting conformité pour 100 % du patrimoine - Contrôles réguliers sur les mesures mises en place - Développement du concept « Design en liberté » - Études sur le confort et la satisfaction des occupants et visiteurs - Déploiement du programme de fidélité Prim'Prim' 76 000 clients inscrits - Déploiement de la plateforme digitale et logistique Ocitô pour les commerçants - Réalisation d'enquêtes de satisfaction des locataires		
Vie citoyenne et développement économique local	Favoriser l'emploi local Être un facilitateur du vivre ensemble	Plus de 19 500 emplois locaux hébergés par les activités des centres 93 % des centres ont accueilli au moins une association sur l'année	- Organisation d'opérations en faveur de l'emploi - Inauguration de la boutique école « SKOLA » en faveur des jeunes éloignés de l'emploi - Signature de partenariats sur le dynamisme du commerce local - Partenariat national avec Médecins du Monde depuis 2015 - Initiatives solidaires lors de la Covid-19		
Chaîne de valeur responsable	80 % des achats de plus de 10 milliers d'euros avec des clauses RSE Sensibiliser la chaîne de valeur à la RSE	85 % des achats des centres couverts par des clauses RSE 93 % de baux verts signés dans l'année 79 % des équipes sur centre ayant réalisé des points RSE avec les locataires	- Élaboration de la cartographie des achats Mercialys et évaluation des risques RSE associés - Insertion de critères RSE dans les appels d'offres et contrats des centres - Mise en place de dispositifs de contrôle - Collaboration avec les enseignes pour promouvoir leurs bonnes pratiques RSE - Communication RSE auprès des clients - Formation annuelle à l'éthique des collaborateurs de Mercialys		
Talents et diversité	Détecter, attirer et retenir les talents Lutter contre toutes les formes de discrimination	100 % des collaborateurs formés 96 / 100 à l'index d'égalité professionnelle femmes-hommes	- Évolution de collaborateurs vers des postes de management - Parité au Comité managérial et au Conseil d'administration - Signature de la Charte de la diversité en entreprise - Mise en place d'un partenariat avec l'ARPEJEH⁽²⁾ et l'association Tremplin		
Organisation et qualité de vie au travail	Garantir la santé et la sécurité des collaborateurs Développer l'engagement des collaborateurs	0 accident du travail depuis 2015 81 % de participation à l'enquête d'engagement	- Signature de la Charte du droit à la déconnexion - Proposition de partenariats associatifs en faveur de la jeunesse avec notamment les associations Article 1 et Télémaque - Développement du télétravail		

Objectif atteint

Objectif en voie d'être atteint

Objectif non atteint

(1) Gestion, entre autres, des températures de consigne, des plages horaires d'éclairage, de la ventilation. / (2) ARPEJEH : Accompagner la Réalisation des Projets d'Études de Jeunes Éléves et Étudiants Handicapés.

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

Son fonctionnement s'est montré particulièrement résilient face à la crise sanitaire et économique en 2020.

La dématérialisation des réunions, leur fréquence et le taux de présence très élevé ont démontré la forte capacité d'adaptation et de mobilisation des administrateurs, ainsi que le caractère indispensable et complémentaire de chacune de leurs compétences clés.

50 %
d'administratrices
à fin 2020

100 %
d'administrateurs
français à fin 2020 ⁽¹⁾

9
réunions
en 2020

57,5 ANS
d'âge moyen
à fin 2020

10
membres
à fin 2020

98 %
de taux de présence
en 2020

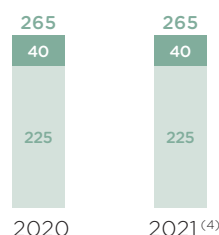
6,5 ANS
d'ancienneté
moyenne
à fin 2020

60 %
d'administrateurs
indépendants à fin 2020

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 POLITIQUE
DE 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 22 avril 2021. / ⁽⁵⁾ Pour une assiduité de 100%.

DOMAINES DE COMPÉTENCES

	Immobilier Construction Urbanisme	Finance Comptabilité	Assurances	Autres ⁽¹⁾
ÉRIC LE GENTIL Président du Conseil d'administration	●	●	●	●
STÉPHANIE BENSIMON Administratrice indépendante	●	●	●	●
VICTOIRE BOISSIER ⁽²⁾ Administratrice indépendante	●	●	●	●
ÉLISABETH CUNIN Administratrice indépendante	●	●	●	●
DOMINIQUE DUDAN ⁽²⁾ Administratrice indépendante	●	●	●	●
JACQUES DUMAS Administrateur non-indépendant	●	●	●	●
DAVID LUBEK Représentant permanent de La Forézienne de Participations ⁽²⁾ , Administrateur non-indépendant	●	●	●	●
PASCALE ROQUE Administratrice indépendante	●	●	●	●
MICHEL SAVART Administrateur non-indépendant	●	●	●	●
BRUNO SERVANT ⁽³⁾ Représentant permanent de Generali Vie ⁽²⁾ , Administrateur indépendant	●	●	●	●
	Juridique Ressources Humaines	Gestion de sociétés	Distribution Hôtellerie	

INVITÉS PERMANENTS

VINCENT RAVAT

Directeur général

ÉLIZABETH BLAISE

Directrice générale déléguée

Avec des mandats de 3 ans, renouvelés par tiers, et une intégration régulière de nouveaux administrateurs selon un processus de sélection exigeant ⁽⁴⁾, 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⁾ Dont notamment Informatique et RSE. / ⁽²⁾ Renouvellement du mandat proposé à l'Assemblée générale du 22 avril 2021. / ⁽³⁾ Sous réserve du renouvellement du mandat d'administrateur de Generali Vie, M. Sébastien Pezet serait désigné en qualité de nouveau représentant permanent à l'issue de l'Assemblée générale 2021, en remplacement de M. Bruno Servant. / ⁽⁴⁾ Processus détaillé au sein du Document d'enregistrement universel 2020.

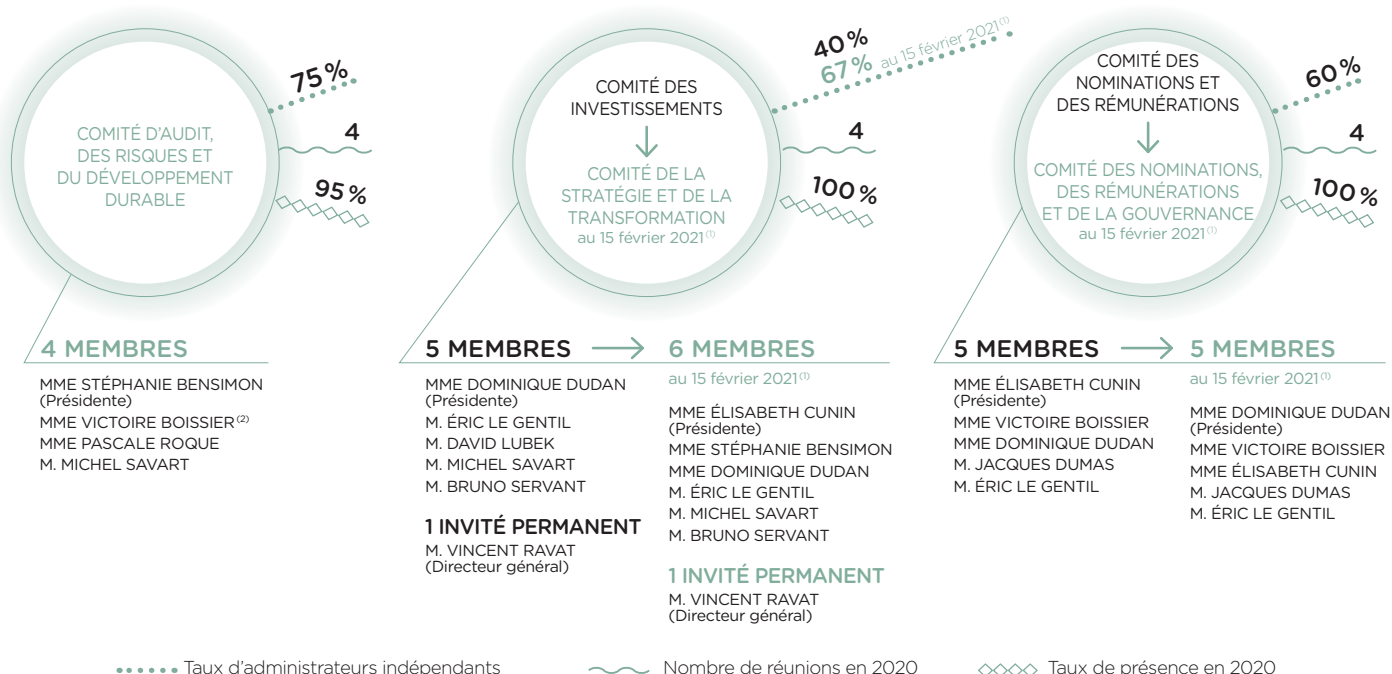
TROIS COMITÉS SPÉCIALISÉS

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

Experts et assidus

Trois Comités spécialisés assistent le Conseil d'administration. Ce dernier a acté une évolution de la dénomination et des attributions de deux d'entre eux en janvier 2021, reflétant l'élargissement de leurs missions et la volonté de renforcer encore la contribution des administrateurs indépendants, désormais largement majoritaires dans chacun des trois Comités. En 2020, comme en 2021, tous les Comités spécialisés sont présidés par des administratrices indépendantes et leur composition garantit la représentativité, l'indépendance et l'expertise des membres.

COMPOSITION DES COMITÉS SPÉCIALISÉS

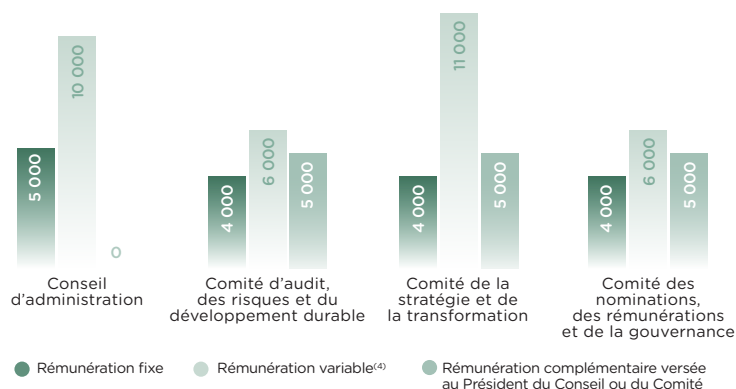


Rémunération des administrateurs

En contrepartie de leur expertise et de leur implication dans la bonne gouvernance de la Société, les administrateurs de Mercialis perçoivent une rémunération. Celle-ci se veut équilibrée, vertueuse et inscrite dans l'intérêt social de l'entreprise. La politique de rémunération des administrateurs se conforme aux recommandations du Code AFEP-MEDEF, Mercialis prenant toutes les mesures nécessaires pour éviter les situations potentielles de conflit d'intérêts.

POLITIQUE DE RÉMUNÉRATION DES ADMINISTRATEURS⁽³⁾

(en euros)



(1) Date de l'arrêté des comptes de l'exercice 2020. / (2) Depuis le 23 avril 2020, suite à la non-reconduction du mandat de Mme Ingrid Nappi. / (3) Sous réserve de l'approbation de l'Assemblée générale du 22 avril 2021. / (4) 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 ÉQUILIBRÉ ET ENGAGÉ DANS UN DIALOGUE RÉGULIER

Mercialys est cotée sur le compartiment B d'Euronext Paris sous le symbole MERY et l'ISIN FRO010241638. La Société est membre du SBF 120, de plusieurs indices spécifiques au secteur de l'immobilier (EPRA⁽¹⁾, IEIF⁽²⁾) et de l'indice ISR Gaïa.

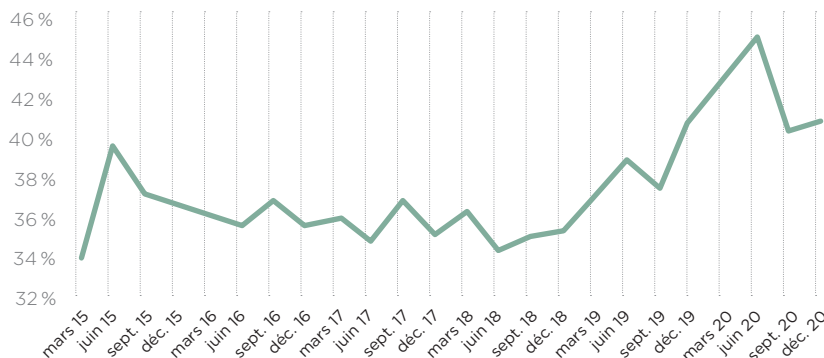
Sa base actionnariale est caractérisée par la présence d'un actionnaire industriel significatif, le groupe Casino. La bonne compréhension par ce dernier des dynamiques

du commerce et des enjeux de l'immobilier permet à Mercialys le déploiement d'une stratégie en adéquation avec les temps structurellement longs de l'immobilier, et la prise en compte des problématiques RSE, de l'éthique et des attentes de l'ensemble des parties prenantes, pour une croissance pérenne et mieux partagée.

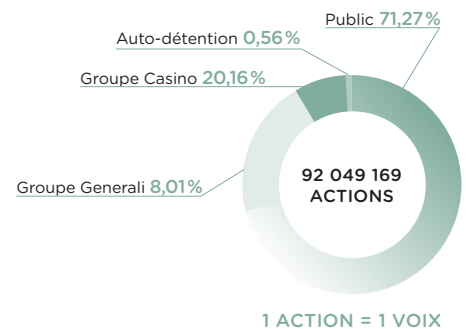
L'actionnariat de Mercialys demeure largement ouvert et diversifié. Le capital flottant, désormais

supérieur à 70 %, assure une excellente liquidité aux titres de la Société et la capacité pour les actionnaires de constituer des positions significatives. Les 33 premiers actionnaires de Mercialys⁽³⁾ détiennent d'ailleurs, au 31 décembre 2020, plus de 40 % du capital et droits de vote, nombre d'entre eux étant actionnaires depuis des années.

ÉVOLUTION DE LA PART DU CAPITAL ET DES DROITS DE VOTE DÉTENUE PAR LES 33 PREMIERS ACTIONNAIRES



RÉPARTITION DU CAPITAL AU 31 DÉCEMBRE 2020



Mercialys veille à assurer un dialogue régulier et proactif avec ses actionnaires et plus généralement avec l'ensemble de ses parties prenantes financières. En 2020, en parallèle des nombreux *roadshows* et contacts assurés par les équipes dirigeantes, la Société a mené auprès de ses investisseurs une large consultation sur les thématiques ESG⁽⁴⁾, dans le but de mieux appréhender leur approche de ces sujets et adapter ses démarches en conséquence.

17 *roadshows* organisés avec
11 *brokers* différents et
12 pays couverts

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

TOP 100 des actionnaires contacté avant chaque Assemblée générale

#1 de SBF 120 en matière de transparence de l'information financière et extra-financière

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

174 Analystes et gérants sollicités pour une consultation spécifique sur les thématiques ESG⁽⁴⁾

(1) European Public Real Estate Association. / (2) Institut de l'Épargne Immobilière et Foncière. / (3) Hors groupe Casino et groupe Generali. / (4) Environnementales, sociales/sociétales et de gouvernance.

UN DIALOGUE RÉGULIER AVEC LES PARTIES PRENANTES

L'activité de Mercialys l'inscrit dans un important écosystème de parties prenantes avec lesquelles elle noue des relations solides et entretient un dialogue régulier.

Cette dynamique lui permet d'intégrer à ses réflexions stratégiques leurs attentes, ainsi que les enjeux économiques, sociaux, sociétaux, environnementaux et de gouvernance les plus matériels dans une perspective de création de valeur pérenne et partagée. Elle a été un atout indispensable face à la crise sanitaire et économique en 2020, où le dialogue s'est particulièrement intensifié, permettant d'adopter rapidement de nouveaux modes de fonctionnement pour maintenir l'activité de chacun tout en s'inscrivant dans l'effort collectif de soutien à la Nation.

Ce dialogue est également une opportunité de constituer des partenariats de long terme et plus largement de s'inscrire dans un processus d'innovation et d'amélioration continues. La consultation de plus de 900 parties prenantes en 2020, dont les collaborateurs, les visiteurs des centres, les enseignes, les investisseurs et banques, les collectivités territoriales et les associations dans le cadre du renouvellement de la stratégie RSE de la Société en est une preuve manifeste.

- Satisfaction
- Fidélité
- Confort
- Sécurité
- Avis



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

VISITEURS & CLIENTS FINAUX

ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES & CONCURRENTS

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



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

ENSEIGNES LOCATAIRES

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



- Enquêtes de satisfaction
- Réunions avec les commerçants
- Échanges directs avec les équipes de commercialisation
- Ocito (écosystème de solutions des 1^{er} et dernier kilomètres)
- Salesforce (CRM)
- Visites sur sites des projets
- Salons professionnels (SIEC, MAPIC)



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

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

Organisation et démarche

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

moyens en place et exprime des recommandations sur les travaux d'audit effectués. Cette proximité s'est révélée précieuse dans le contexte d'instabilité sanitaire et économique de l'année 2020. 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. 51 risques ont été identifiés et sont répartis, conformément aux orientations de l'ESMA⁽¹⁾, en un nombre limité de catégories. Mercialys en a établi 8. 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.

IMPACT	
Mesure de l'effet que produirait un risque sur Mercialys s'il venait à se matérialiser	
4 natures d'impact	3 niveaux de cotation
QUANTIFIABLES	
• Résultat des opérations (FFO)	● FAIBLE
• Actif net réévalué (ANR)	
NON-QUANTIFIABLES	
• Capacité à assurer la mise en œuvre de la stratégie et la continuité des opérations	● MODÉRÉ
• Réputation	● FORT

PROBABILITÉ	
Possibilité qu'un risque se matérialise, au moins une fois, à différents horizons temporels	
3 niveaux de cotation	
	● IMPROBABLE
	● POSSIBLE
	● PROBABLE

La cartographie est mise à jour régulièrement. Une veille active et des échanges fréquents avec les collaborateurs permettent de monitorer l'évolution des risques en fonction du contexte dans lequel évolue Mercialys et d'adapter rapidement et efficacement, si besoin est, les niveaux et dispositifs de couverture. Ils visent également 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*. 8 d'entre eux, parmi les 51 identifiés, répondent à ces critères. Ils appartiennent à 3 catégories et sont présentés ci-dessous.

CATÉGORIE	8 RISQUES	IMPACT	PROBABILITÉ	TENDANCE
Risques liés au secteur	• Risque lié au taux de capitalisation, à la valeur du patrimoine et à la liquidité des actifs immobiliers sur le marché	ANR ●	●	→
	• Risque lié à la concurrence sur le segment du commerce physique	FFO ●	●	→
	• Risque lié aux nouveaux modes de consommation	FFO ●	●	↗
Risques liés à l'activité	• Risque lié aux arbitrages des enseignes et à la recommercialisation	FFO ●	●	↗
	• Risque lié à la sécurité des opérations et à une dégradation du patrimoine	Réputation ●	●	→
	• Risque lié aux acquisitions et constructions	ANR ●	●	→
	• Risque lié aux prestataires, fournisseurs et sous-traitants	Mise en œuvre de la stratégie et de la continuité des opérations ●	●	↘
Risques liés à la situation financière	• Risque lié au taux d'intérêt, au coût de la dette, à la liquidité et au financement	FFO ●	●	↗

SYNTHÈSE DU DISPOSITIF DE MAÎTRISE DES RISQUES

PRINCIPES	OBJECTIFS	ACTEURS	OUTILS	RÉSULTATS
- Approche collaborative - Mise en place opérationnelle rapide - Processus interactif - Démarche préventive	- Identifier - Surveiller - Mesurer - Piloter	- Comité d'audit, des risques et du développement durable - Direction générale - Comité de prévention des risques - Directrice de l'éthique et de la conformité - Responsables opérationnels - Collaborateurs	- Cartographie des risques - Entretiens avec les collaborateurs - Communication et sensibilisation	- Dispositif au cœur de la stratégie des dirigeants - Profil de risques connu et maîtrisé

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

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

Mercialys s'est notamment dotée :

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

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

- d'une démarche de calcul et de publication de l'index d'égalité professionnelle entre les femmes et les hommes ;
- 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'évaluation et/ou d'audit des fournisseurs et prestataires.

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

(1) Data Protection Officer : personne déléguée à la protection des données au sein d'une organisation.

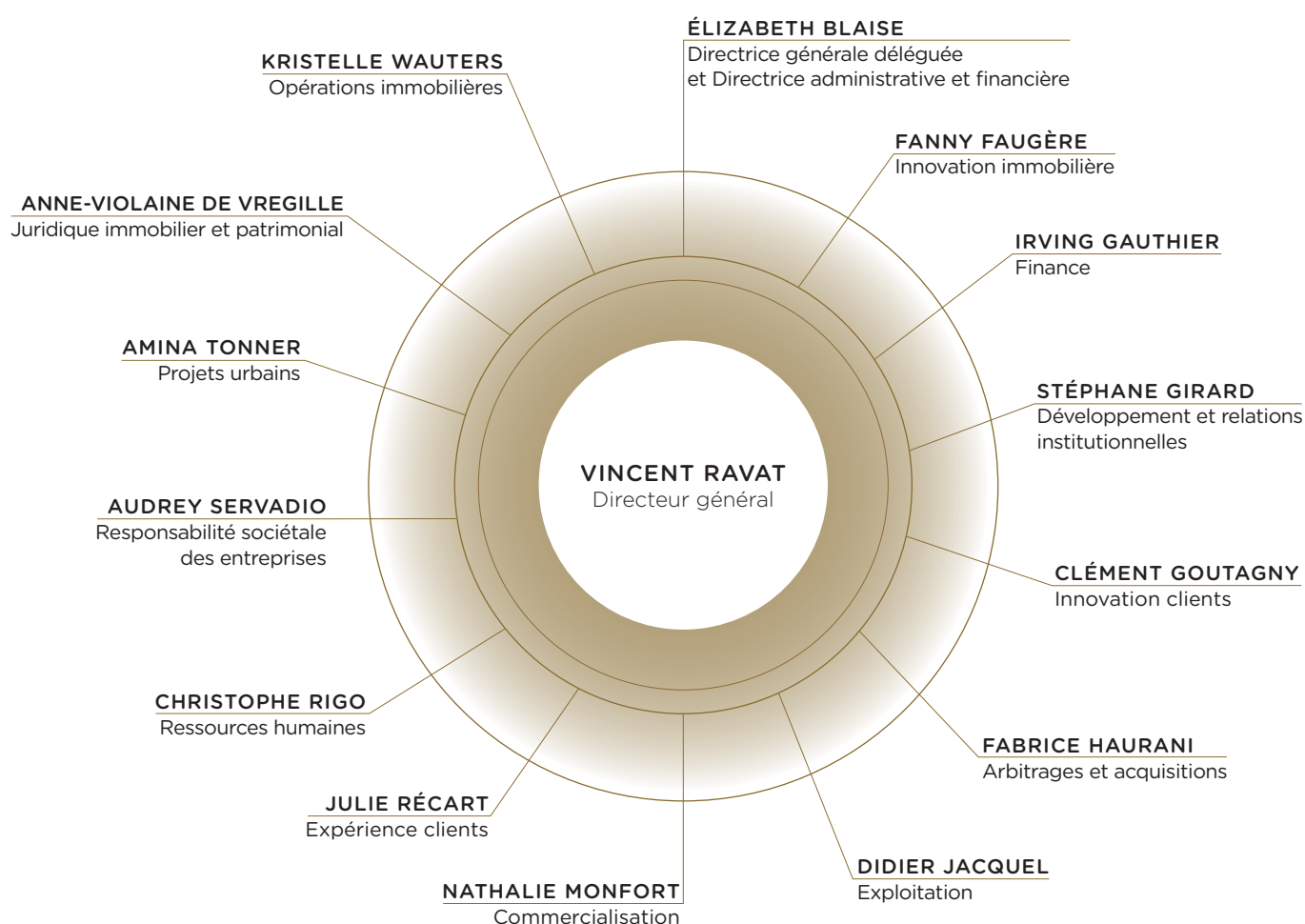
UN COMITÉ MANAGÉRIAL AU SERVICE DE L'EXÉCUTION DE LA STRATÉGIE

Pluridisciplinaire, majoritairement féminisé et proche du terrain

Mercialys dispose d'un Comité managérial pluridisciplinaire et inclusif, avec une très forte sensibilité opérationnelle et représentation féminine. La Société occupe à ce titre la 4^e place au sein du SBF 120 du classement ministériel de la féminisation des instances dirigeantes des entreprises cotées.

Le Comité managérial est constitué de 15 personnes au 15 février 2021, date de l'arrêté des comptes de l'exercice 2020. 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 se sont révélées cruciales en 2020, pour assurer une bonne gestion de la crise sanitaire. Elles ont garanti une mobilisation opérationnelle totale de la Société, et une très forte réactivité des collaborateurs tant au siège que sur sites, dans le plus grand respect des mesures de sécurité pour l'ensemble des équipes.



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

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

UNE RECONNAISSANCE OBJECTIVE DE LA PERFORMANCE

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

UNE VALORISATION DES DIMENSIONS EXTRA-FINANCIÈRES

- Présence de critères RSE dans la part variable annuelle
- Présence de critères RSE dans la part variable long terme

UNE CONVERGENCE DES INTÉRÊTS INTERNES ET EXTERNES

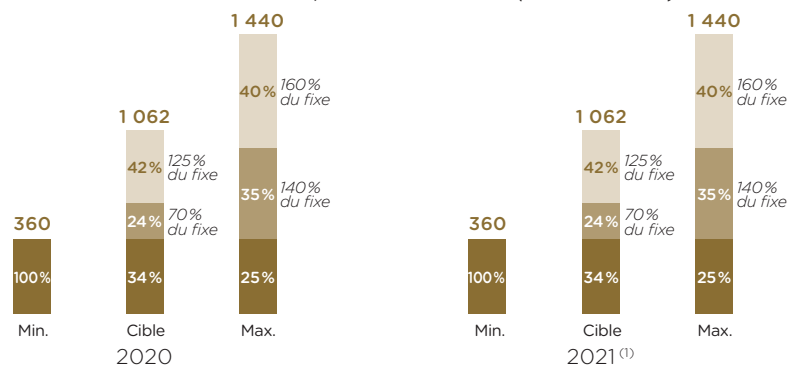
- Alignement des intérêts des dirigeants et des actionnaires : part variable long terme payée sous forme d'actions, soumises à des critères de performance, de présence et de détention
- Équité interne : écarts de rémunération entre dirigeants et salariés mesurés et stables dans le temps

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

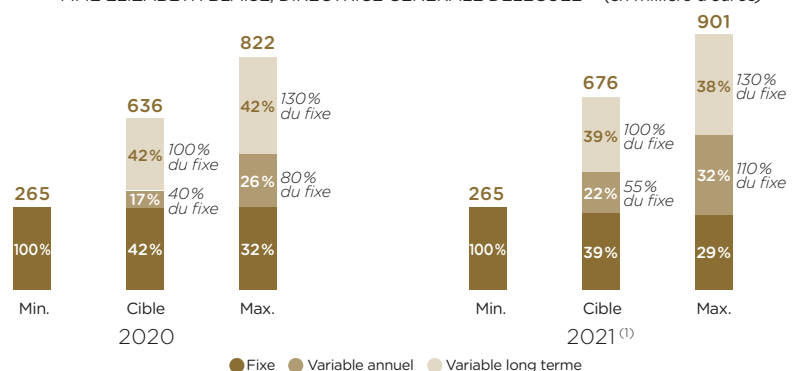
Ils sont soumis au vote de l'Assemblée générale annuelle des actionnaires, conformément à la réglementation en vigueur. La rémunération des dirigeants est essentiellement constituée d'une part fixe, d'une part variable annuelle et d'une part variable long terme. Les critères, objectifs et seuils retenus pour déterminer les parts variables sont motivés et exigeants. Le niveau de rémunération des dirigeants est par ailleurs raisonnable au regard des résultats générés par Mercialys, de leur expérience et du niveau de rémunération des collaborateurs.

STRUCTURE DE LA RÉMUNÉRATION

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



MME ÉLIZABETH BLAISE, DIRECTRICE GÉNÉRALE DÉLÉGUÉE⁽²⁾ (*en milliers d'euros*)



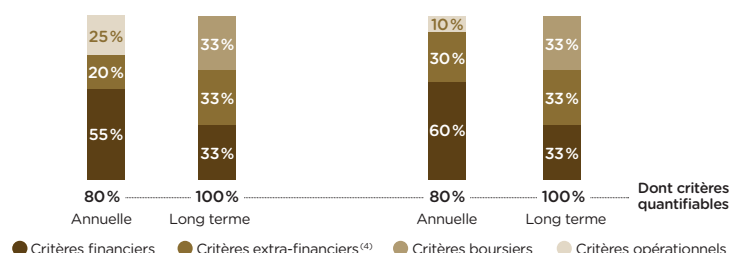
RATIOS D'ÉQUITÉ⁽³⁾

Directeur général	Directrice générale déléguée
12,6	7,0
Moyenne 2020	Moyenne 2020
15,2	8,5
Médiane 2020	Médiane 2020

CRITÈRES DE RÉMUNÉRATION VARIABLE 2021 DES DIRIGEANTS⁽¹⁾

M. VINCENT RAVAT, DIRECTEUR GÉNÉRAL

MME ÉLIZABETH BLAISE, DIRECTRICE GÉNÉRALE DÉLÉGUÉE



(1) Sous réserve de l'approbation de l'Assemblée générale 2021. / (2) La Directrice générale déléguée ayant conservé ses fonctions de Directrice administrative et financière, sa rémunération est répartie pour moitié au titre de son mandat social et pour moitié au titre de son contrat de travail. / (3) Méthodologie de calcul détaillée dans le Document d'enregistrement universel 2020. / (4) L'intégralité des critères extra-financiers sont relatifs à la RSE, pour le Directeur général comme pour la Directrice générale déléguée.

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

L'année 2020 a été marquée par la récurrence de mesures sanitaires exceptionnelles, à l'image des confinements de la population et des fermetures des commerces dits « non essentiels », impactant fortement l'activité de Mercialis. Néanmoins, grâce à son organisation agile et intégralement dédiée à la recherche de l'excellence, la Société a été en mesure de maintenir une dynamique constructive, consolidant les fondamentaux de ses performances opérationnelle, financière et extra-financière.

PERFORMANCE
OPÉRATIONNELLE

PERFORMANCE
FINANCIÈRE

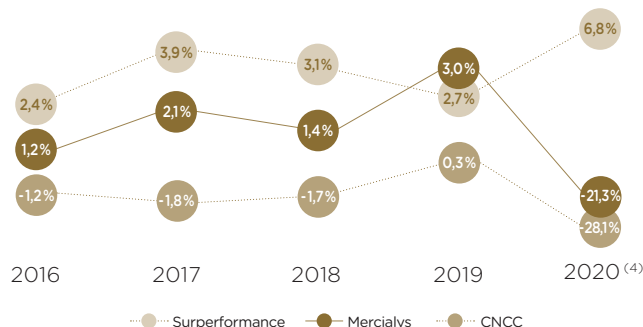
PERFORMANCE
EXTRA-FINANCIÈRE



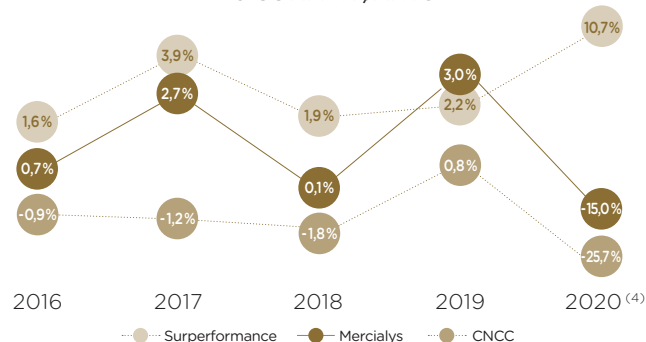
La performance opérationnelle des centres de Mercialis s'apprécie au travers de :

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

ÉVOLUTION DE LA FRÉQUENTATION
DES CENTRES COMMERCIAUX



ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES
DES COMMERÇANTS



(1) Grands centres et principaux centres leaders de proximité de 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) Impact fortement négatif de la crise sanitaire.

ÉVOLUTION DU COÛT D'OCCUPATION

2020	N/A ⁽¹⁾
2019	10,4 %
2018	10,5 %
2017	10,3 %
2016	10,3 %

ÉVOLUTION DU TAUX DE VACANCE FINANCIÈRE COURANTE

2020	3,8 % ⁽²⁾
2019	2,5 %
2018	2,5 %
2017	2,5 %
2016	2,5 %

ÉVOLUTION DU TAUX DE RECOUVREMENT

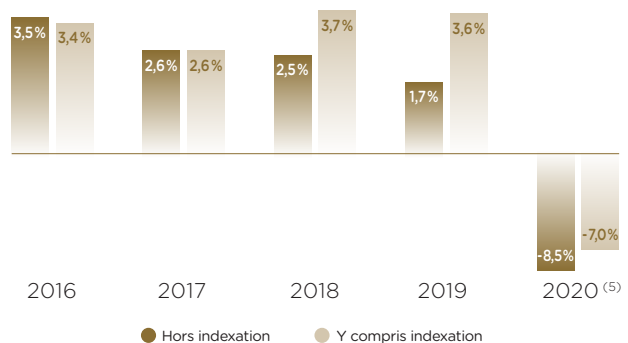
2020	85,3 %	90,8 % ⁽³⁾
2019	96,7 %	
2018	96,7 %	
2017	97,0 %	
2016	97,1 %	



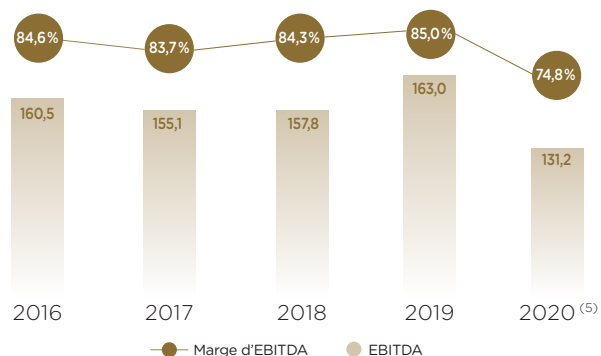
La performance financière s'apprécie principalement au travers :

- 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**⁽⁴⁾, qui évalue l'efficacité de sa gestion opérationnelle ;
- Du **résultat des opérations** (FFO), 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 fiscal 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



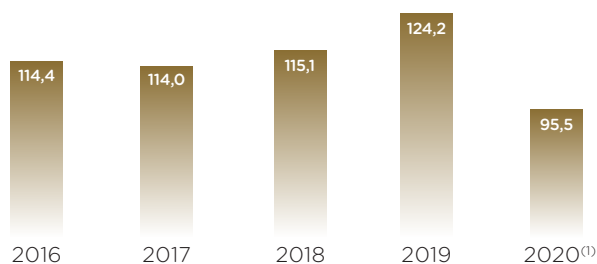
ÉVOLUTION DE L'EBITDA (en millions d'euros) ET DE LA MARGE D'EBITDA (en %)



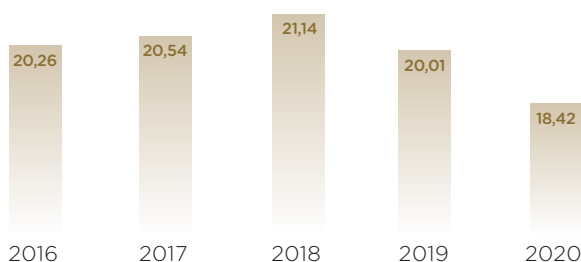
(1) Calcul du coût d'occupation inefficace du fait des périodes de fermeture imposées aux commerces en 2020. / (2) Indicateur notamment impacté par l'intégration au sein du portefeuille de Mercalys de la galerie commerciale de Dijon Chenôve acquise fin décembre 2020 avec l'objectif de relancer l'actif. / (3) Retrait des avoirs émis et à émettre aux enseignes au titre des deux confinements. / (4) Résultat opérationnel avant amortissements, provisions et dépréciations, autres produits et charges opérationnels. Marge calculée sur les revenus locatifs. / (5) Impact fortement négatif de la crise sanitaire.



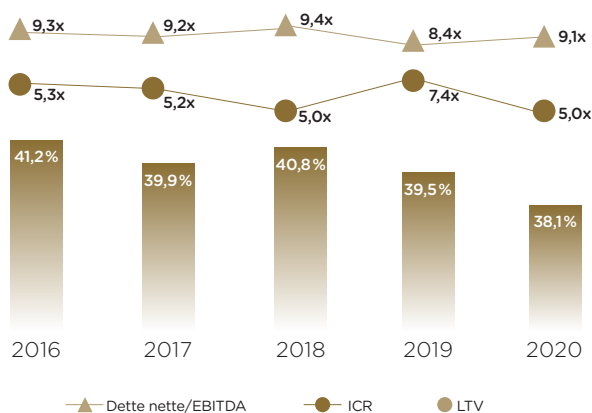
ÉVOLUTION DU RÉSULTAT DES OPÉRATIONS OU FFO (en millions d'euros)



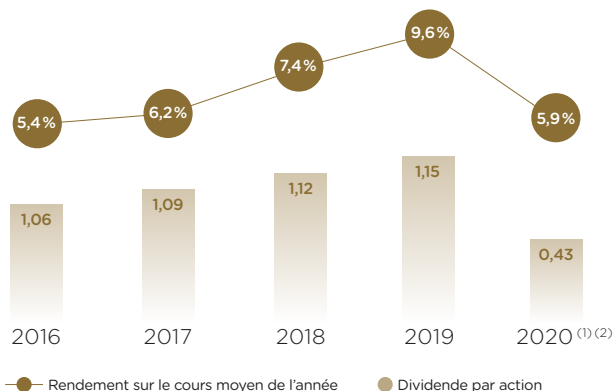
ÉVOLUTION DE L'ANR (EPRA NDV) (en euros par action)



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



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



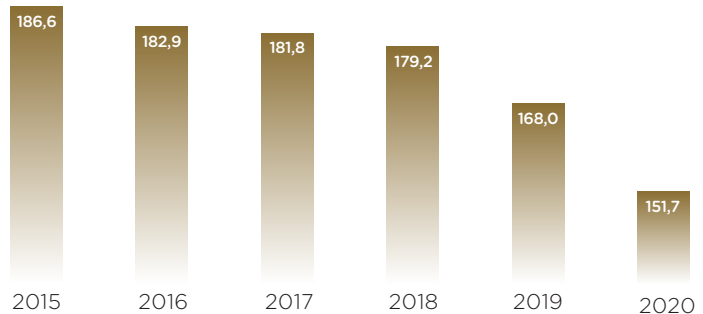
(1) Impact fortement négatif de la crise sanitaire. / (2) Sous réserve de l'approbation par l'Assemblée générale du 22 avril 2021.



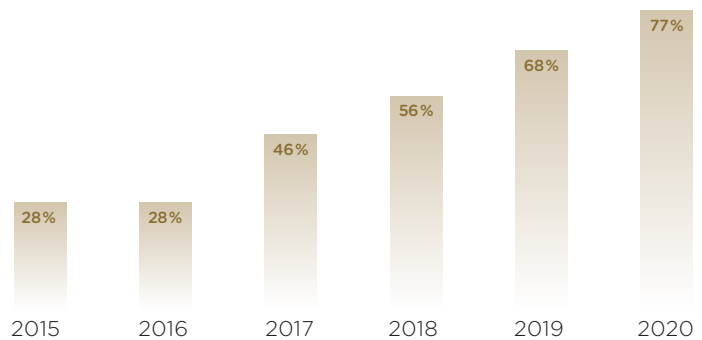
La performance extra-financière de Mercialis est suivie à travers :

- L'**intensité énergétique surfacique** de ses centres, témoin de leur efficacité en termes de consommation d'énergie ;
- La **part du patrimoine certifié 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 clé 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.

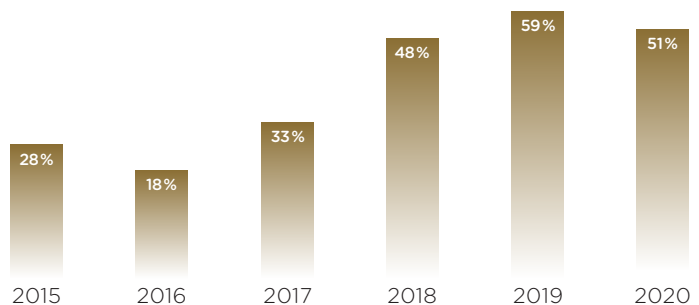
ÉVOLUTION DE L'INTENSITÉ ÉNERGÉTIQUE SURFACIQUE (en kWh/m² - périmètre constant)



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

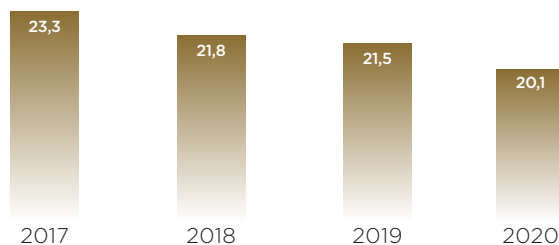


ÉVOLUTION DU TAUX DE VALORISATION DES DÉCHETS DES CENTRES COMMERCIAUX (périmètre courant)

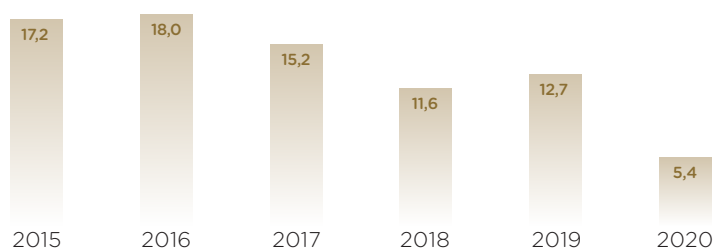




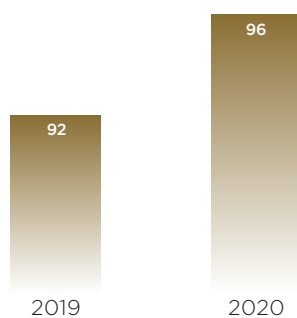
ÉVOLUTION DES ÉMISSIONS CARBONE
DIRECTES ET INDIRECTES
(Scopes 1 et 2 - en kg équivalent CO₂/m² - méthode market-based - périmètre courant)



ÉVOLUTION DU NOMBRE MOYEN D'HEURES
DE FORMATION PAR SALARIÉ FORMÉ



ÉVOLUTION DE L'INDEX DE L'ÉGALITÉ PROFESSIONNELLE
ENTRE LES FEMMES ET LES HOMMES



Les performances extra-financières de Mercialis sont conformes aux objectifs qu'avait fixés sa stratégie RSE MERY'21, arrivée à échéance fin 2020. Ses plans d'actions et ses réalisations ont été régulièrement salués par les meilleurs *benchmarks* sectoriels et agences de notation tout au long des dernières années, et de façon particulièrement exceptionnelle en 2020.

Mercialis a notamment remporté la 1^{re} place de sa catégorie au classement 2020 de l'agence

Gaia Rating (chiffre d'affaires compris entre 150 et 500 millions d'euros), arrivant 3^e sur l'ensemble des 230 entreprises analysées cette saison et progressant de 9 places par rapport à 2019.

La Société a également maintenu son statut *Green Star* du GRESB⁽¹⁾ pour la 4^e année consécutive tout en progressant d'une place au sein de sa catégorie, et confirmé son appartenance à la *A List* du CDP pour la 3^e année consécutive, reconnaissance internationale de ses

démarches en matière de réduction de son empreinte carbone et de lutte contre le changement climatique.

Enfin, son engagement fort en matière de transparence de l'information et de reporting a été une nouvelle fois récompensé par l'EPRA, qui lui a décerné deux *Gold Awards*, et lors de la 11^e cérémonie des Grands Prix de la Transparence⁽²⁾, où lui a été remis le 1^{er} Prix Toutes Catégories, plaçant Mercialis une nouvelle fois en tête du SBF 120.

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
	-	Note 64/100	Note 84/100 Obtention du statut <i>Green Star</i>	Note 87/100 Statut <i>Green Star</i>	Note 90/100 Statut <i>Green Star</i>	Note 85/100 ⁽³⁾ Statut <i>Green Star</i>
	-	-	Note A-	Note A Intégration à la <i>A List</i>	Note A Membre de la <i>A List</i>	Note A Membre de la <i>A List</i>
	Note non comparable Membre de l'indice Gaia	Note 73/100 Membre de l'indice Gaia	Note 79/100 Membre de l'indice Gaia	Note 82/100 Membre de l'indice Gaia	Note 83/100 Membre de l'indice Gaia	Note 87/100 1 ^{re} de sa catégorie Membre de l'indice Gaia
	Note 47/100	Note 47/100 (pas de revue en 2016)	Note 51/100	Note 51/100 (pas de revue en 2018)	Note 63/100 ⁽⁴⁾	Note 64/100 ⁽⁴⁾
	-	Note 39/100 ⁽⁴⁾	Note 67/100 ⁽⁴⁾	Note 67/100 ⁽⁴⁾ (pas de revue en 2018)	Note 75/100	Note 78/100
	Note A	Note A	Note A	Note BBB	Note A	Note A
	Note D+	Note D+	Note C-	Note B- Obtention du statut <i>Prime</i>	Note B- Maintien du Statut <i>Prime</i>	Note B- Maintien du Statut <i>Prime</i>
	79 ^e au sein du SBF 120	83 ^e au sein du SBF 120	3 ^e au sein du SBF 120 Prix de la meilleure progression de l'année	1 ^{re} au sein du SBF 120 Grand Prix toutes catégories	Hors catégorie Prix du meilleur Document de référence	1 ^{re} au sein du SBF 120 Grand Prix toutes catégories
	<i>BPR Gold Award</i>	<i>BPR Gold Award</i>	<i>BPR Gold Award</i> <i>sBPR Gold Award</i>	<i>BPR Gold Award</i> <i>sBPR Gold Award</i>	<i>BPR Gold Award</i> <i>sBPR Gold Award</i>	<i>BPR Gold Award</i> <i>sBPR Gold Award</i>
	10 ^e au sein du SBF 120	6 ^e au sein du SBF 120	12 ^e au sein du SBF 120	4 ^e au sein du SBF 120	4 ^e au sein du SBF 120	Pas de revue à date

(1) Global Real Estate Sustainability Benchmark (GRESB) : classement international de référence qui évalue chaque année la performance et la politique RSE des entreprises du secteur immobilier. / (2) Les Grands Prix de la Transparence récompensent chaque année les sociétés françaises cotées au SBF 120 pour la clarté et la qualité de leur information réglementée, sur la base de 246 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) Estimé.



MERCIALYS

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

E-mail : contact@mercialys.com

www.mercialys.fr