

## Premier semestre 2023

- Objectifs 2023 : Croissance du chiffre d'affaires de 70% à plus 1,7 M€
- ARR<sup>1</sup> de 1,5 M€ signé à date multiplié par 3 par rapport à fin décembre 2022
- Une activité et des résultats du S1 qui n'intègrent pas encore la montée en puissance commerciale, notamment celle de nos plateformes

Paris (France), le 04 octobre 2022 – namR (code ISIN : FR0014003J32, code mnémonique : ALNMR), leader de la Data Intelligence au service la transition écologique, annonce aujourd'hui ses résultats pour le 1<sup>er</sup> semestre 2023 (période du 1<sup>er</sup> janvier au 30 juin 2023).

Les comptes semestriels ont été arrêtés lors du conseil d'administration du 4 octobre 2023. Ils ont fait l'objet d'une revue limitée par les commissaires aux comptes.

| En milliers d'euros                 | S1 2023        | S1 2022        |
|-------------------------------------|----------------|----------------|
| Chiffre d'affaires                  | 504            | 541            |
| Production immobilisée              | 1 176          | 1 121          |
| Subventions et autres produits      | 29             | 123            |
| <b>Produits d'Exploitation</b>      | <b>1 715</b>   | <b>1 786</b>   |
| Autres achats et charges externes   | 930            | 1 030          |
| Charges de personnel                | 2 325          | 2 278          |
| <b>Excédent Brut d'Exploitation</b> | <b>(1 583)</b> | <b>(1 545)</b> |
| DAP                                 | 1 137          | 1 181          |
| <b>Résultat d'Exploitation</b>      | <b>(2 721)</b> | <b>(2 726)</b> |
| <b>Résultat Net</b>                 | <b>(2 512)</b> | <b>(2 471)</b> |

Note : données non auditées

<sup>1</sup> ARR signifie "Annual Recurring Revenue" ou "Revenu Récurrent Annuel" en français. Il s'agit d'une mesure financière qui calcule la valeur totale des revenus récurrents d'une entreprise sur une période d'un an. Cette métrique est souvent utilisée dans les entreprises à modèle d'abonnement pour évaluer la stabilité et la prévisibilité des revenus.

Chloé Clair, Directrice Générale de namR, commente les résultats semestriels du groupe : « *Au cours du premier semestre, nous avons continué notre expansion dans les produits Data, tout en enrichissant notre offre plateforme avec le lancement des solutions B2B2C<sup>2</sup> Ecoclik. Cette innovation porte déjà ses fruits : nous avons enregistré des succès majeurs auprès de grands comptes ces derniers mois. Notre progression commerciale n'est pas pleinement reflétée dans le chiffre d'affaires du premier semestre à cause des spécificités comptables. Cependant, notre transition vers le modèle de licence est fructueuse, avec un doublement de leur contribution au Chiffre d'Affaire du S1 2023 par rapport au S1 2022. Nous avons une vision claire et solide pour le second semestre qui va nous permettre d'afficher un exercice 2023 en forte croissance. Cette dynamique sera soutenue par une augmentation significative des revenus récurrents, jetant ainsi les bases d'un 2024 robuste et prêt à conquérir de nouveaux horizons.* ».

## Une simplification des offres au plus près des besoins du marché, des succès commerciaux au rendez-vous

Au cours du premier semestre, une simplification des offres a été opérée pour une accélération de la transformation commerciale sur les marchés stratégiques (assurance, banque, collectivités et public, équipes Data et techniques). En plus de son modèle Data as a Service en B2B, namR a enrichi ses solutions avec une proposition de plateforme en marque blanche, sur un modèle B2B2C, commercialisée en mode SaaS.

Cette plateforme, baptisée Ecoclik, accélère la pénétration sur les marchés stratégiques de l'assurance, de la banque et des collectivités. Véritable simulateur de rénovation écologique, EcoclikRenov permet de connaître en quelques clics le coût et l'impact d'un projet de rénovation d'un logement (rénovation, équipement photovoltaïque et bientôt risques climatiques). De la même façon, EcoclikSolar permet de convaincre les particuliers de passer au solaire photovoltaïque et/ou thermique sur la toiture de son logement.

Ces solutions modulaires en marque blanche sont intégrées dans l'environnement du client permettant de générer des leads sur des marchés de plus en plus concurrentiels, de réduire les coûts d'acquisition clients et de renforcer la fidélisation et l'engagement.

Autant de bénéfices qui ont déjà amené La Société Générale, l'agglomération de la Rochelle, ou encore le département de l'Allier à choisir EcoclikSolar pour accompagner ses clients ou concitoyens dans leurs

<sup>2</sup> Le modèle d'affaires B2B2C, ou "Business-to-Business-to-Consumer", implique une entreprise vendant à une autre entreprise qui, à son tour, s'adresse à des utilisateurs finaux. Il permet à l'entreprise initiale de profiter de la portée et des relations du partenaire pour toucher le consommateur. Il nécessite que l'entreprise initiale connaisse bien les problématiques de l'utilisateur final.

projets d'installations solaires, ou la Banque Postale à intégrer EcoclikRenov pour les projets de rénovation énergétique de ses clients. Aujourd'hui namR est également en négociation avancée avec d'autres acteurs majeurs des secteurs bancaire et de l'énergie pour ces deux modules.

Plusieurs succès ont également été remportés sur les offres BtoB. Parmi les références récentes on peut notamment citer Action Logement (harmonisation et valorisation du parc immobilier par la data), l'IGN (détection de fermes solaires), ou encore Suravenir Assurances (amélioration de l'offre Multirisques Habitation).

Avec ces offres simplifiées, namR est désormais parfaitement aligné avec les besoins de ses marchés. Leur déploiement offre déjà des avantages décisifs : réduction des cycles de décision chez les prospects, réduction des phases de tests et d'expérimentation, adoption plus rapide par les utilisateurs,... Elles permettent également de prendre position sur des tailles de projets plus importants adossés à des contrats de licence pluriannuels qui vont renforcer la récurrence des revenus.

L'API B2B et les simulateurs B2B2C sont désormais intégrés aux outils internes ou sites web des clients de namR. Ces solutions reçoivent un accueil enthousiaste et aident ces clients à atteindre leurs objectifs, que ce soit en termes de coût d'acquisition client ou d'amélioration financière. Par exemple, 40% des utilisateurs d'EcoclikRenov à La Banque Postale finalisent leur simulation, favorisant l'augmentation des « crédits à impacts » au taux amélioré pour des rénovations énergétiques. Ou encore, EcoclikSolar permet aux conseillers de la Société Générale de proposer des services responsables, tout en boostant les prêts verts destinés à la décarbonation des bâtiments tertiaires.

### **Une activité et des résultats qui n'intègrent pas encore la transformation opérée et les récents succès commerciaux**

L'activité du premier semestre ne reflète pas encore ces évolutions et la dynamique commerciale en marche qui permet d'ores et déjà d'anticiper une forte croissance des revenus à compter du second semestre 2023.

Sur le premier semestre, le chiffre d'affaires ressort à 504 K€ contre 541 K€ sur la même période de 2022. Il est à noter que sur la période, près de 60% de l'activité a été réalisé dans le cadre de contrats de licences pluriannuelles confirmant la récurrence accrue du modèle d'affaires.

La production immobilisée s'établit à 1 176 K€, contre 1 121 K€ un an auparavant, soit une augmentation de 4,9% liée à la production croissante de données et au travail d'élaboration des parcours des simulateurs ecoclik.

En tenant compte des 29 K€ d'autres produits, issus principalement des subventions octroyées sur la période, les produits d'exploitation sur le semestre s'établissent à 1 715 K€, contre 1 786 K€ sur la période comparable.

Dans un contexte d'inflation, les charges de personnel restent maîtrisées à 1 796 K€ contre 1 745 K€ à fin juin 2022. Un effort a été fait sur les charges externes avec une baisse de 9,6% à 930 K€, contre 1 030 K€ un an auparavant.

Au cours des derniers mois, une stricte discipline de gestion a été poursuivie avec plusieurs mesures d'encadrement de la structure de charges : plus faible recours aux prestataires externes, encadrement des coûts fournisseurs, diminution de la masse salariale. Des mesures qui, sans sacrifier la capacité d'exécution technologique et commerciale, prendront leur mesure à compter du second semestre et doivent permettre de réduire le point mort de 1M€ en année pleine.

Au total, l'Excédent Brut d'Exploitation ressort sur le semestre à -1 583 K€ contre une perte de 1 545 K€ sur le 1<sup>er</sup> semestre de l'exercice précédent.

Après prise en compte d'amortissements de 1 137 K€ sur la période (constants par rapport au premier 1<sup>er</sup> semestre 2022), le résultat d'exploitation est négatif à hauteur de 2 721 K€ contre une perte de 2 726 K€ sur la période comparable.

Au total, namR affiche une perte nette de 2 512 K€, contre un déficit de 2 471 K€ au 1<sup>er</sup> semestre 2022.

### **Une situation financière maîtrisée**

Au 30 juin 2023, la dette financière brute de namR s'établit à 4 742 K€. Elle est essentiellement composée d'engagements à moyen ou long terme avec une part courante au 31 décembre de 926 K€.

La trésorerie à fin juin ressort à 2 636 K€ contre 4 634 K€ au 31 juin 2022. Elle intègre le produit de l'augmentation de capital réalisée en janvier 2023 pour un montant brut de 4,76 M€. Pour rappel, cette opération qui a rencontré un vif succès a permis l'entrée de Société Générale Ventures et de la Banque des Territoires au capital. Des entrées qui sont venues encore renforcer la dynamique de l'entreprise, aujourd'hui au seuil d'une solide trajectoire de croissance et d'amélioration de ses performances financières.

Si les besoins de liquidités l'exigeaient, le conseil d'administration est disposé à envisager un apport en compte courant de 2 M€ de la part des actionnaires pour la fin de l'exercice en cours ou le début du suivant.

### **Une solide visibilité pour la fin de l'exercice**

Fort de ses succès commerciaux récents et des discussions en cours, namR aborde la seconde partie de l'exercice avec confiance. Les prochains mois devraient permettre de confirmer l'accélération commerciale permettant d'anticiper, conformément aux objectifs, une forte croissance pour l'ensemble de l'exercice. Pour 2023, namR vise ainsi un chiffre d'affaires à environ 1,7M€, soit une

hausse attendue de plus de 70% par rapport à fin 2022. Cette croissance s'accompagnera des effets positifs de la contribution accrue des revenus récurrents avec un ARR 2024 d'ores et déjà signé de 1,5 M€, soit une multiplication par 3 par rapport à fin décembre 2022.

La croissance attendue conjuguée aux effets des mesures d'encadrement des charges doit s'accompagner d'une amélioration des résultats dès le second semestre.

**Retrouvez toute l'information relative à la société namR sur :**  
<https://namr.com/investisseurs/>

## A propos de namR

Leader de la Data Intelligence au service de la transition écologique, namR est une société deeptech française créée en 2017, ayant développé une base de données enrichies appelées attributs, permettant de caractériser quantitativement et qualitativement tous les bâtiments. Sur un modèle basé sur la licence d'utilisation de ses données, namR offre plus de 250 attributs inédits disponibles sur l'ensemble des bâtiments du territoire, permettant aux gestionnaires de parcs immobiliers, aux acteurs du marché de l'assurance habitation, et enfin aux distributeurs et gestionnaires d'infrastructures de piloter leur transition écologique, ainsi que leur performance opérationnelle et commerciale.

