

LA DATA INTELLIGENCE AU SERVICE DE LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE

namR

Résultats annuels 2023

Le 29 février 2024





n a m R

Bienvenue



Chloé CLAIR

CEO

REJOINT NAMR EN 2020

Directrice de l'innovation, environnement et transformation digitale, Comité de Direction **Vinci Construction** (CA 15Mds€) ;

Directrice de projets de construction à l'international **Bouygues Construction**.

Ecole Polytechnique, Ecole Nationale Ponts et Chaussées, UC Berkeley, et architecte DPLG

Membre de l'Académie des Technologies, pôle Habitat, villes et mobilité



Landry LEONARD

CFO

REJOINT NAMR EN 2022

Président, **EPTB Saône et Doubs**,

Vice-Président Exploitation et Méthanisation, **SMET71**,

Vice-Président en charge de l'habitat et de l'innovation environnementale, **Communauté d'agglomération le Grand Chalon**

Doctorat Sciences de gestion, Etudes et Recherche en Stratégies - Lyon



namR

Agenda

- [1]** Profil, présentation générale du pitch commercial
- [2]** Notre offre produits, nos secteurs de prédilection
- [3]** Activité et résultats 2023 : engagements tenus
- [4]** Perspectives 2024 : solide visibilité



Profil

Révéler le potentiel de décarbonation et d'adaptation climatique du patrimoine immobilier !



80%

des habitats dans lesquels nous vivons
en 2050 sont déjà construits





5,5M

Bâtiments résidentiels
sont mal isolés



11M

Sont exposés au
risque d'inondation



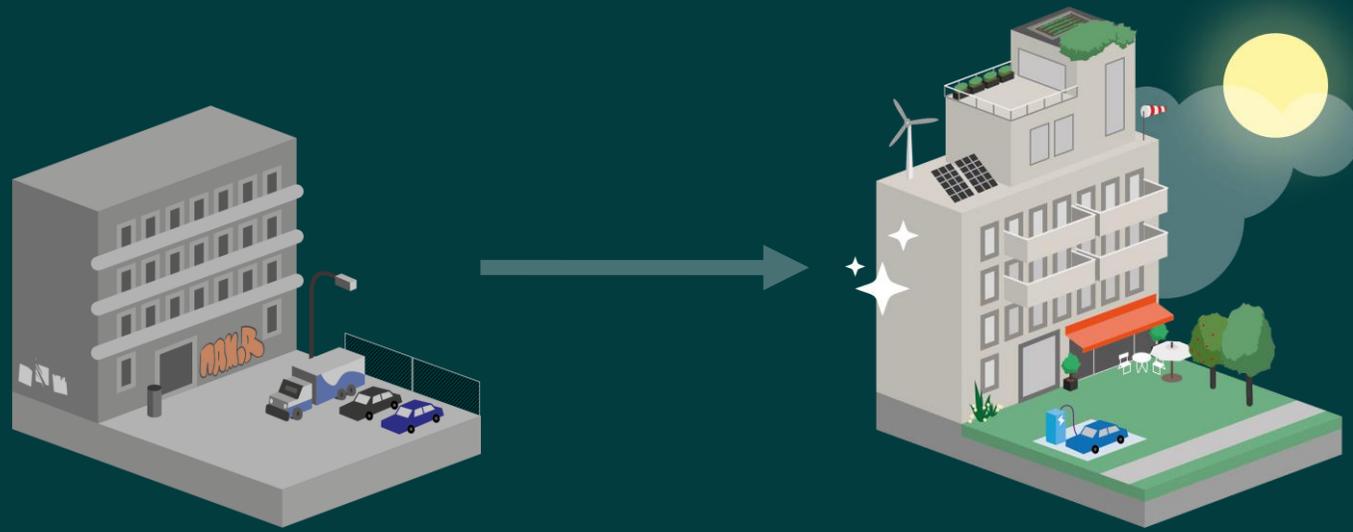
10M

Sont soumis à des risques
de fissures dues au
gonflement et au
rétrécissement de l'argile



4M

Sont menacés par
des feux de forêt

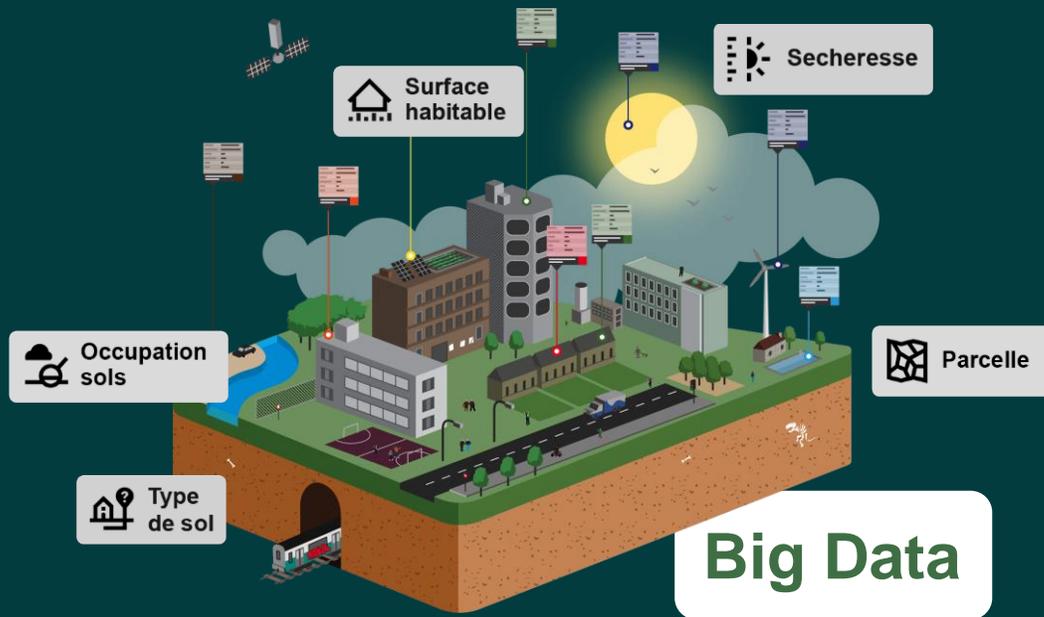


namR

connait la meilleure solution
de transformation et d'adaptation
de ces bâtiments !

Comment ?

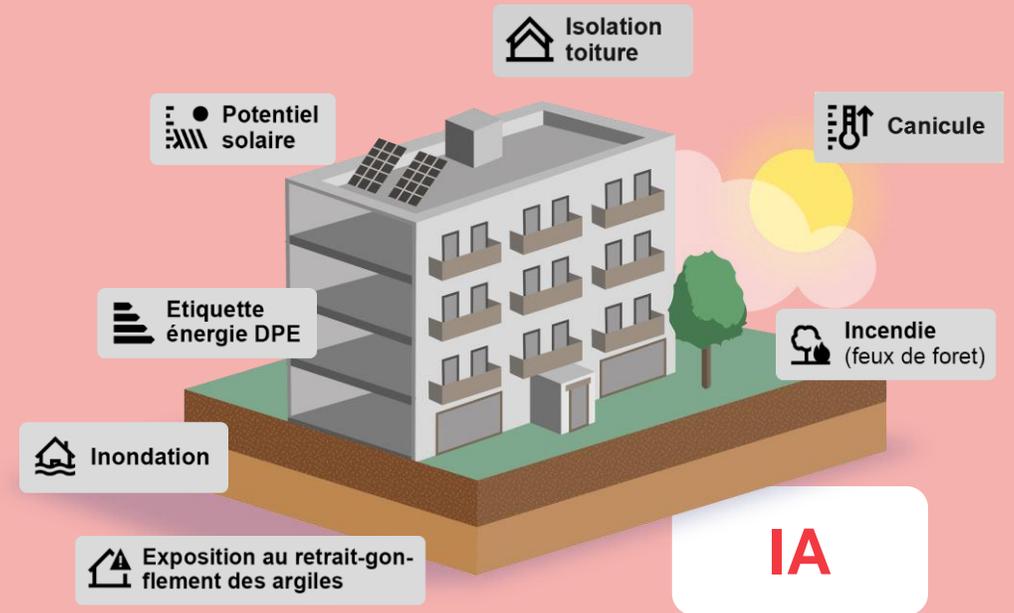
#massification



Caractérisation de millions de bâtiments selon leur morphologie, leur environnement et leur contexte

morphologie du bâtiment contexte environnement

#personnalisation



Hyper-personnalisation des solutions proposées pour chaque bâtiment et résidence

renovation énergétique énergie solaire
risques climatiques artificialisation des sols

Un actif de données premium exhaustif, unifié et unique



 morphologie du bâtiment

 contexte

 environnement

 rénovation énergétique

 énergie solaire

 risques climatiques

 artificialisation des sols

complet, interopérable et géocodé

Crée de manière unique l'approche systémique nécessaire
pour la transition écologique

Un actif de données premium exhaustif, unifié et unique

Alimente nos produits

Produits API
(Data as a Service)



Plateforme SaaS
(en marque blanche)



Nous nous adressons aux **acteurs du marché**
qui ont **le plus de levier** pour accompagner
des millions de projets de transformation

namR



assurances



banques

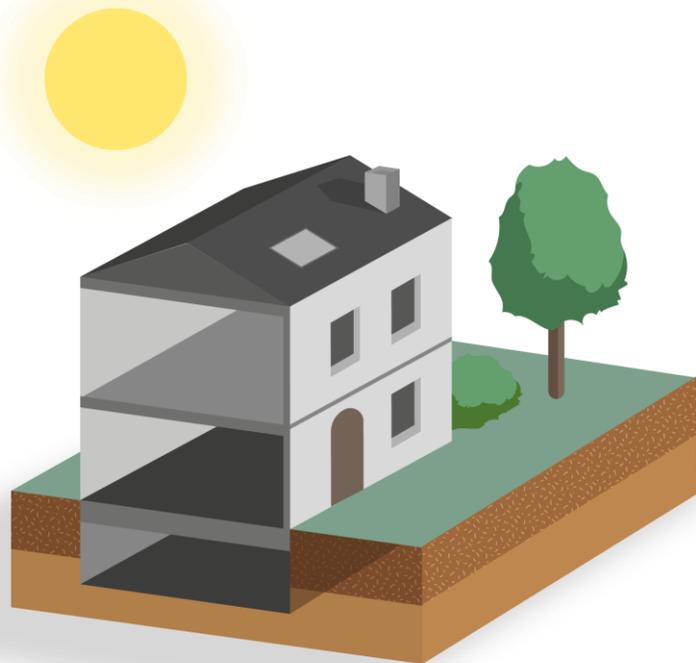


Institutions publiques



services aux bâtiments

Notre implantation pérenne sur de grands comptes



Assurances

matmut

thélem
assurances
> innove pour vous

SURAVENIR
UNE FILIALE DU Crédit Mutuel ARKEA

mutuelles associées
Monceau
Assurances

Public

MINISTÈRES
TRANSITION ÉCOLOGIQUE
COHÉSION DES TERRITOIRES
MER
Liberté
Égalité
Fraternité

brgm
Géosciences pour une Terre durable

IGN
INSTITUT NATIONAL
DE L'INFORMATION
GÉOGRAPHIQUE
ET FORESTIÈRE

Banques

LA
BANQUE
POSTALE



BNP PARIBAS
PERSONAL FINANCE

Crédit Mutuel

BANQUE des
TERRITOIRES
GROUPE CAISSE DES DÉPÔTS

SG

Propriétaires fonciers

ActionLogement

LA POSTE
IMMOBILIER

Des solutions répliquables en Europe immédiatement



Vuoi conoscere il budget da prevedere per effettuare la ristrutturazione energetica di un immobile?

- ✓ Una risposta in meno di 5 minuti
- ✓ Raccomandazioni basate su esperti in ristrutturazione energetica
- ✓ Nessun dato personale viene conservato nell'ambito di questa simulazione

Avviare la simulazione



Des offres alignées avec les besoins des marchés et la réglementation

—
Poursuite de la conquête
sur nos secteurs
stratégiques



Une clarification des offres réussie pour accélérer les succès commerciaux

Une offre aujourd'hui alignée avec les besoins du marché et la réglementation





By addoactis & namR

**Modèle DaaS
(Data as a Service)**
Données premium, livrées en API
OFFRE B2B

Assurances

Banques

Public

Technique / Data






Les thématiques les plus vendues

- Morphologie du bâti
- DPE et performance énergétique
- Solaire
- Risques climatiques
- Usages

À venir

- Possibilité de correction de la donnée par l'utilisateur puis recalcul des données dépendantes
- Intégration de tous les moteurs de calcul des plateformes en API



**Modèle SaaS
(Software as a Service)**
Plateformes, parcours clé-en-main monothématique
OFFRE B2B2C

Assurances

Banques

Public



A venir dès 2024





Les modules existants

- Rénovation énergétique résidentielle
- Solaire résidentiel
- Solaire tertiaire (toiture)
- Risque assurantiel

À venir

- Solaire tertiaire (parking)
- Climat et climat projeté

4 secteurs stratégiques (1/2)



Assurance

Estimation fine du risque climatique sur les actifs immobiliers

Optimiser les modèles de risque actuels avec les données relatives au **risque climatique**

Une offre dédiée, développée avec un partenaire actuaire **Addactis**, et avec une plateforme intuitive : **Smart Home Pricing**

Offres B2B

- Augmentation de la marge technique
- Acquisition clients améliorée et accélérée (simplification du parcours client)
- Amélioration & différenciation des offres



Banque

Dérisquage et accompagnement de ses clients dans la transition

Caractériser les portefeuilles de crédits immobiliers sur leur **dimension durable** et **risques** (B2B)

Proposer un service à impact autour de la **rénovation énergétique**, ou **des renouvelables** avec une **plateforme marque blanche à destination des clients** (B2B2C)

- Baisse du coût d'acquisition client pour les prêts verts
- Amélioration du Green Asset Ratio (Décarbonation et dérisquage des assets)
- Service à impact alignés avec la stratégie RSE



Proposition de valeur

Bénéfices

Exemple de clients

4 secteurs stratégiques (2/2)



Public, Collectivité

Identification des potentiels de transition des territoires

Identifier les **potentiels de transition écologique** (solaire, rénovation énergétique, risques climatiques) pour tous les bâtiments d'une collectivité (B2B2C)

Donner les indicateurs et distribution de la transition écologique du territoire **aux administrations de l'état** (B2B)

- Accélération de l'engagement des citoyens dans le plan de transition défini
- Orientation des citoyens vers les services ad hoc mis en place par les collectivités

VILLE DE LA ROCHELLE

RÉGION CENTRE VAL DE LOIRE

MINISTÈRES
TRANSITION ÉCOLOGIQUE
COHÉSION DES TERRITOIRES
TRANSITION ÉNERGÉTIQUE
MER

IGN

BANQUE des TERRITOIRES

ActionLogement

SDE 03
Syndicat Départemental d'Énergie de l'Isère



Équipes data et techniques

Optimisation des modèles et simulation des équipes data et techniques

Intégrer des données externes premium (de namR) aux **modèles et simulations** d'équipes techniques afin de les **optimiser**

Extraction de données via **AsknamR ou API** (B2B)

Accompagnement expert si nécessaire (offre data + service)

- Economies réalisées dans l'optimisation des modèles grâce à la donnée externe
- Interopérabilité unique des thématiques écologiques et contraintes réglementaires

VEOLIA
EAU

esri

BOUYGUES
CONSTRUCTION

GPIS
GIE

Proposition de valeur

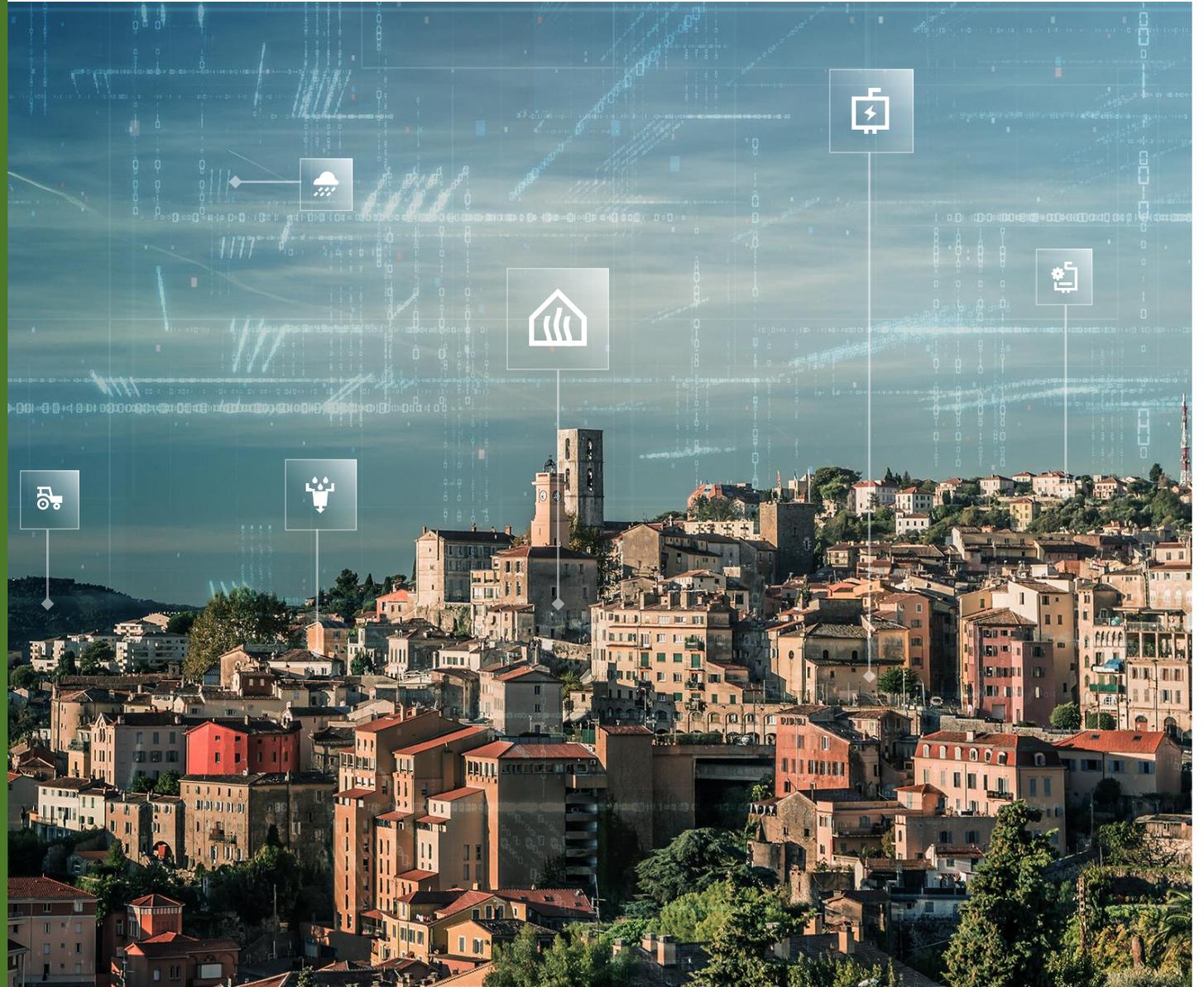
Bénéfices

Exemple de clients

Activité et résultats 2023 : objectifs tenus

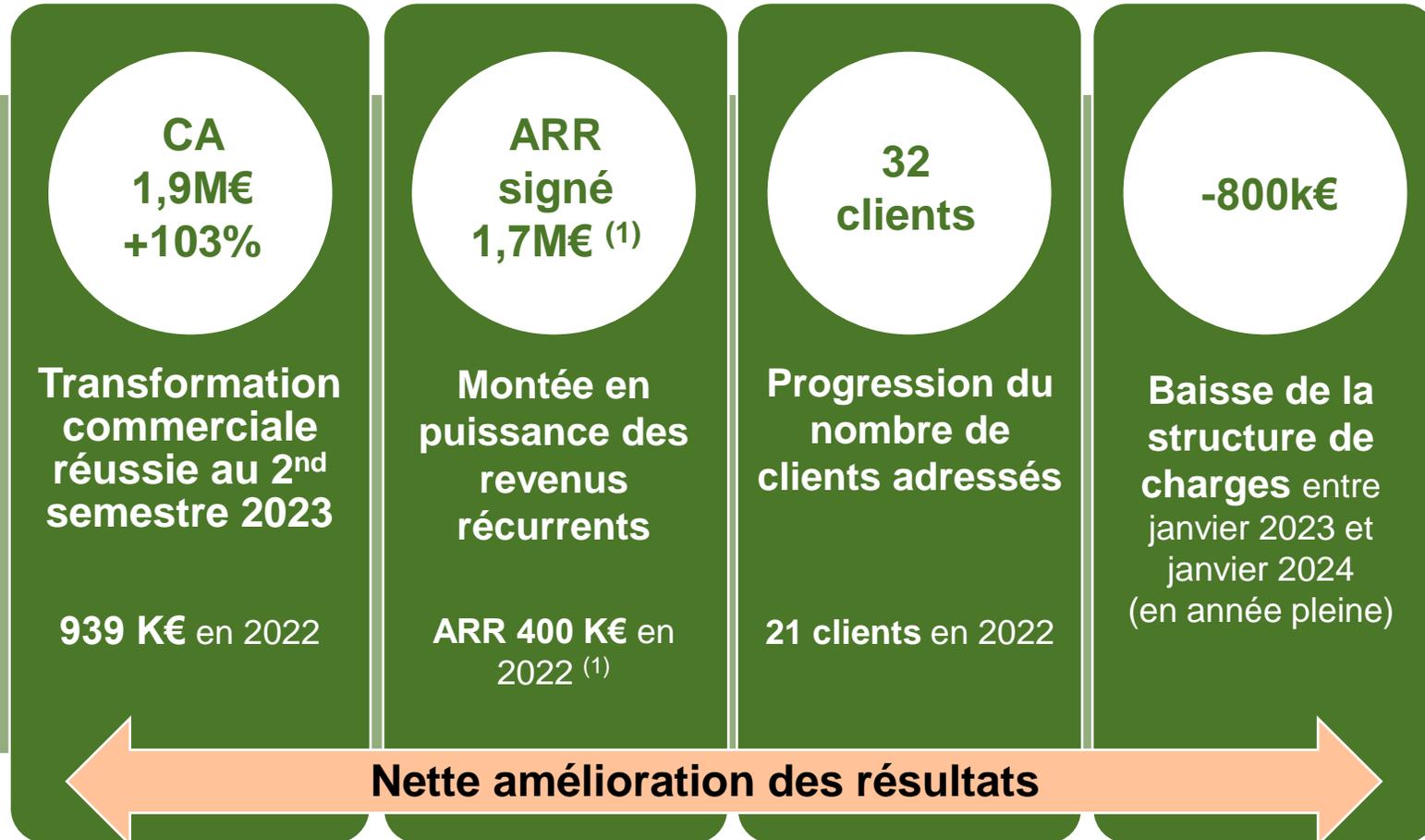
—
Accélération de la transformation commerciale au 2nd semestre

Maîtrise des charges





Des objectifs tenus



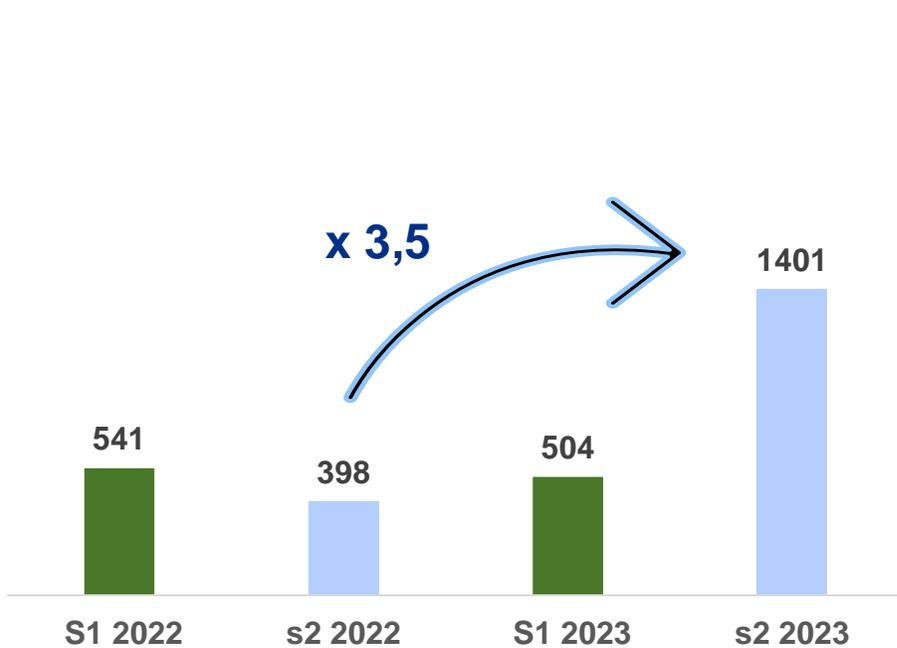
⁽¹⁾ A fin décembre



Accélération de la transformation commerciale au 2nd semestre

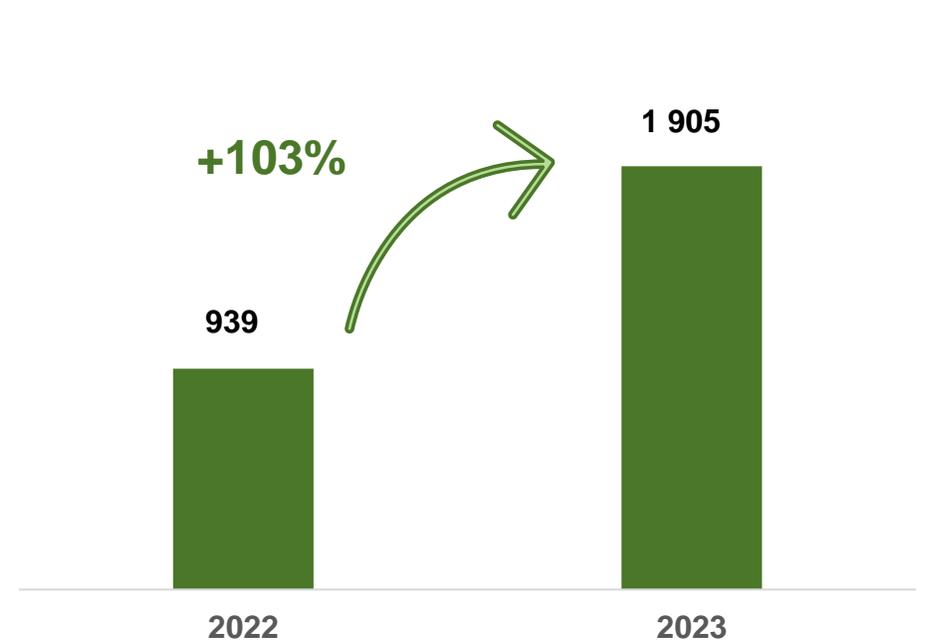
Evolution du chiffre d'affaires semestriel

(en milliers d'euros)



Evolution du chiffre d'affaires, en année pleine

(en milliers d'euros)

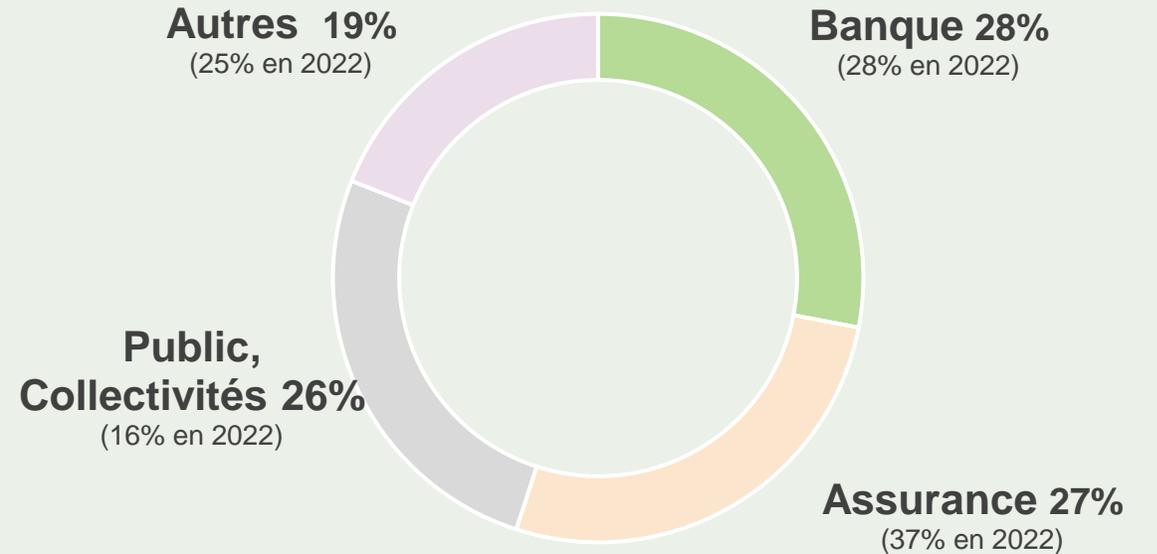


Une simplification des offres pour qui trouvent leurs marchés

Les leviers d'accélération

- ▶ Platformisation SaaS
- ▶ Simplification des produits
- ▶ Réduction des phases de tests et d'expérimentation
- ▶ Intégration IT facilitée chez les clients
- ▶ Extension des marchés adressables avec l'accès à de nouvelles offres B2B2C
- ▶ Adoption rapide par les utilisateurs grâce à des parcours simplifiés
- ▶ Contribution accrue des contrats de licences pluriannuels (vs contrats de missions) = récurrence accrue
- ▶ Upsale auprès des clients

Des positions équilibrées sur chaque secteur prioritaire





Montée en puissance de la contribution des licences

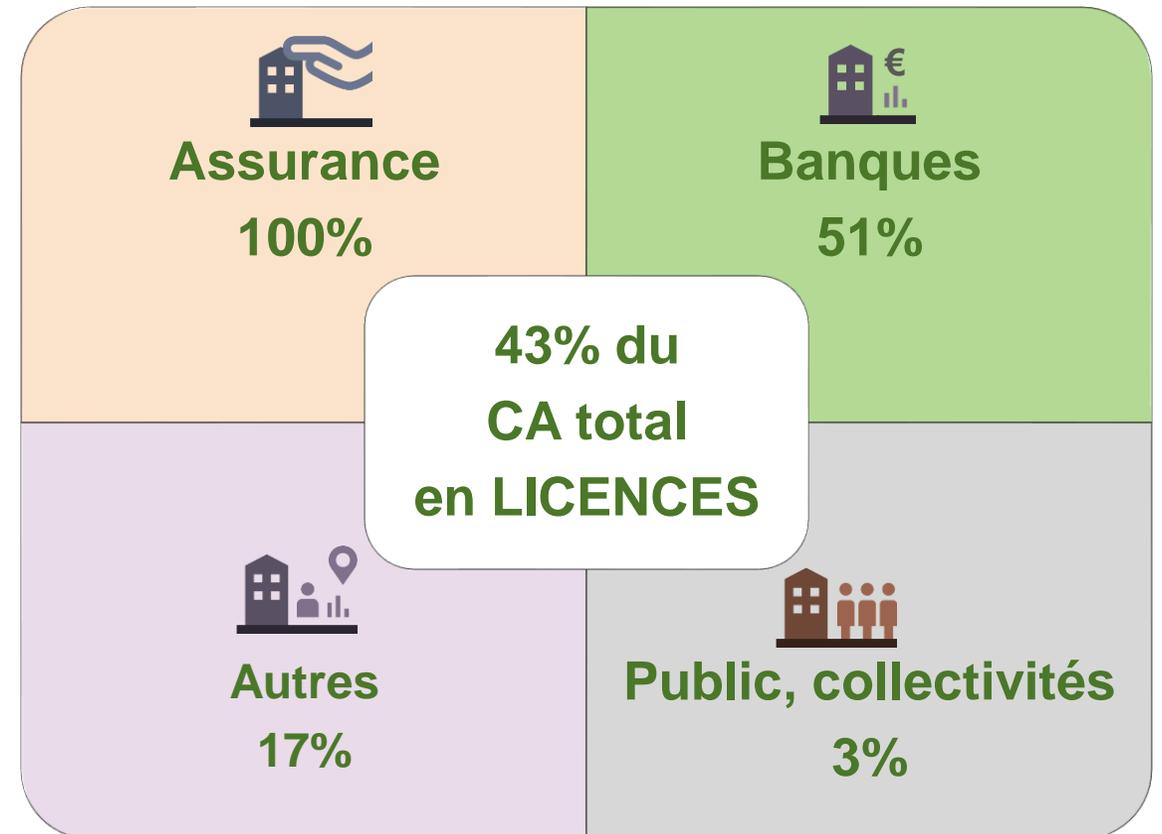
Assurance et Banques :
leviers de récurrence des revenus

Les licences représentent :

100% du chiffre d'affaires réalisé en Assurance

51% du chiffre d'affaires réalisé en Banque

Une pénétration moins rapide du modèle de vente en licences
auprès des secteurs Public, collectivités et Autres





Compte de résultat simplifié

En milliers d'euros	2023	2022	Var %
Chiffre d'affaires	1 905	939	103%
Production immobilisée	2 352	2 203	7%
Subventions et autres produits	55	159	-65%
Produits d'Exploitation	4 342	3 393	28%
Autres achats et charges externes	1 658	2 042	-19%
Charges de personnel	4 574	4 321	6%
Excédent Brut d'Exploitation	(1 979)	(3 033)	-
DAP	2 327	2 381	-2%
Résultat d'Exploitation	(4 306)	(5 424)	-
Résultat Net	(4 034)	(4 942)	-

Données auditées au 31 décembre 2023

Commentaires

- ❑ **Doublement du chiffre d'affaires à 1,9M€** : accélération de la transformation commerciale et des revenus récurrents, 43% du chiffre d'affaires réalisés avec des contrats de licence pluriannuels
- ❑ **Production immobilisée** : 2,3M€ +7%, fort investissement sur la plateforme Ecoclik et ses différents modules, poursuite de l'investissement dans l'asset technologique (algorithmes, règles métiers et attributs inédits, garantissant la qualité de ses données)
- ❑ **Subventions 2023** : ne recouvrent que des aides à l'apprentissage (partenariat CNES sur les subventions 2022)
- ❑ **Résultat d'exploitation en amélioration: -4,3M€ grâce à la discipline financière:**
 - **achats et charges externes -19%** : discipline budgétaire (prestations, sous-traitances, frais marketing, honoraires)
 - **charges de personnel +6%** : encadrement des effectifs (41 ETP fin 2023 vs 48 fin 2022)
 - **réduction de 800k€ de la structure de charges** entre janvier 2023 et janvier 2024, en année pleine

Bilan simplifié

En milliers d'euros	2022	2023
Total actifs immobilisés	4 656	4 694
Total actifs circulants	3 447	4 092
dont créances clients	144	922
dont disponibilités	1 707	2 320
dont autres créances	1 597	851
Total actif	8 104	8 787
Capitaux propres	(270)	114
Emprunts et dettes financières	5 777	6 536
Fournisseurs	911	789
Dettes fiscales et sociales	913	1 002
Autres dettes	688	25
Produits constatés d'avance	84	321
Total passif	8 104	8 787

Commentaires

- ❑ **Les disponibilités au 31/12/23 et le prévisionnel 2024 assurent les ressources nécessaires au-delà des 12 prochains mois**

 - janvier 2023 : renforcement de la structure financière (augmentation de capital: 4,76 M€, Société Générale et la Banque des Territoires, détiennent 16,82% et 11,22% du capital)
- ❑ **Trésorerie fin décembre : 2,3M€**
- ❑ **Dettes financières brute au 31/12/23 : 6,5M€**

 - dette bancaire de 4,3M€ (5M€ en 2022) et des Compte Courant d'Associé, notamment de la Caisse des Dépôt et Consignations pour un montant de 1,5M€.



RSE : un premier audit global RSE

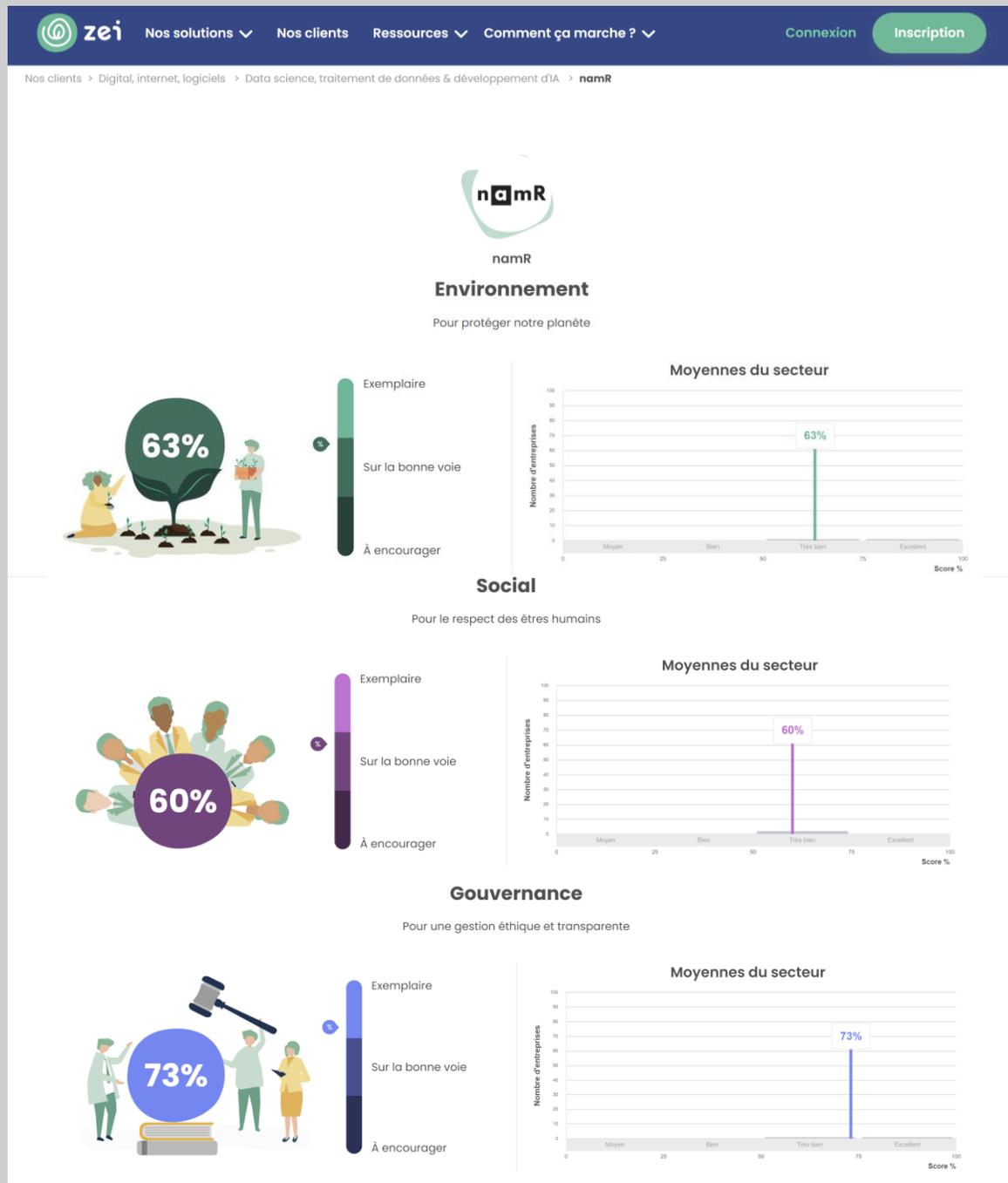
Un premier audit réalisé début 2024 avec l'outil ZEI nous permet de définir le point de départ

À venir : les objectifs et trajectoires que nous désirons suivre

A améliorer : beaucoup d'actions RSE sont faites en interne mais de manière informelle, nous allons les formaliser pour le prochain audit semestriel

Audit global et publié :

<https://zei-world.com/pro/6484>



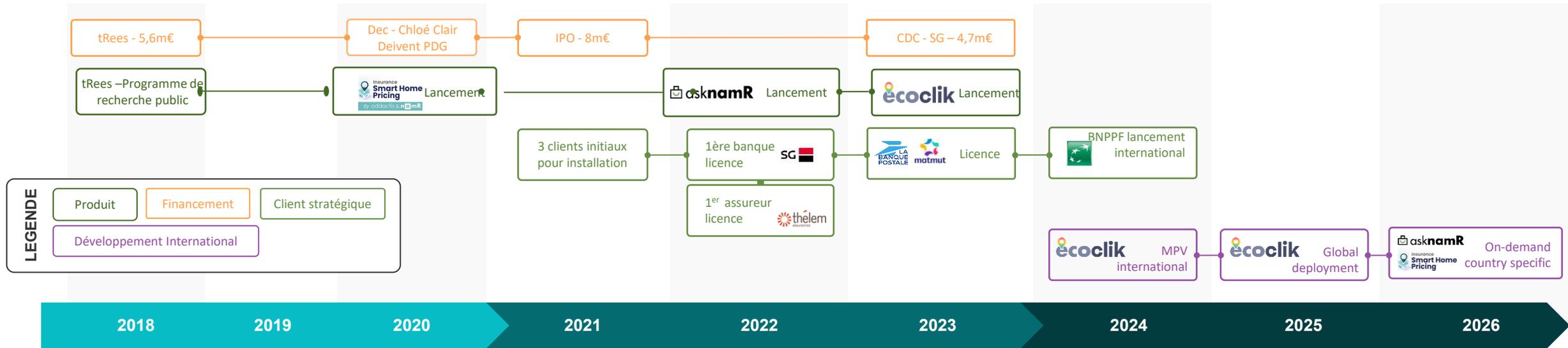
Solide visibilité pour 2024

Confirmation de la trajectoire
de croissance et
d'amélioration des résultats





Entrée dans un nouveau cycle de développement



R&D – DEVELOPPEMENT TECHNOLOGIQUE

Lancement fin 2017

- Programme “tRees” approuvé par le Ministère de la Transition Ecologique & ADEME et financé par la CEE
- Constitution des actifs technologiques
 - Librairie de données
 - Machine learning
 - Indice de confiance et contrôle qualité
 - Validation de la chaîne de production des attributs
 - Etude de marché initiale

ADAPTATION AUX BESOINS DES MARCHES

- Renforcement de l’organisation avec des profils expérimentés
- Réussite de l’IPO (8 M€ levés)
- Lancement des premiers produits, premières signatures de clients stratégiques
- French Tech Green20
- Levée de 4,7m€ : SG Venture & Banque des Territoires (CDC)

2023 : adaptation aux besoins du marché / simplification des offres

- “Platform as a Service” Ecoclik
- Contrats de licences avec des acteurs stratégiques en banque et assurance

CROISSANCE ET PROFITABILITE

Focus sur :

- Maximisation cross-sell banques et assurances
- Nouveaux vecteurs de croissance portés par les évolutions réglementaires
- Premiers développements à l’international avec priorité aux clients existants

OBJECTIF

Être le partenaire indispensable pour les données de l’habitat en assurance, financement de prêts, trajectoire et planification vertes, rapports ESG sur l’immobilier



Une visibilité renforcée dans l'écosystème data

De nouveaux jalons dans la feuille route

Une prise de position sur le marché européen

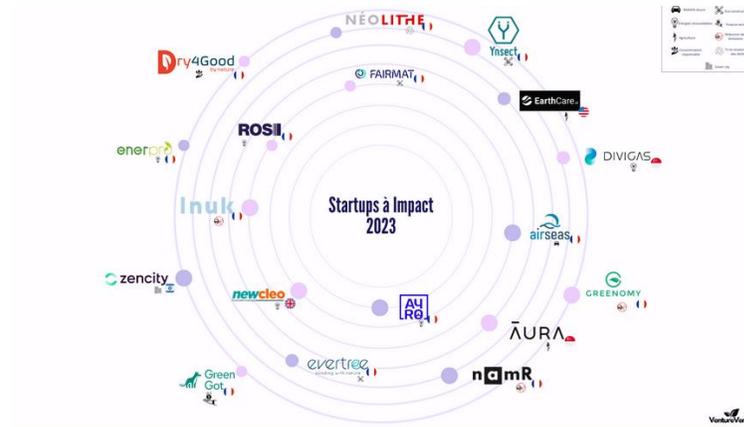
Accélération de la dynamique commerciale



Une visibilité renforcée dans l'écosystème data



namR Greentech de l'année 2023
Jury de 19 experts, sous la présidence de pierre Ernst, membre du directoire de LBP AM et le sous le haut patronage de Jean-Noël Barrot, ministre chargé du numérique



L'essor des startups à impact
VentureVerse



Croissance durable et impact social ou environnemental

Peut-on assurer l'inassurable?
Rendez-vous sur ce sujet au coeur des grands enjeux de l'assurance

le 25 janvier

Les intervenants



Catherine Charrier-Lefaive
CEO
Wakam



Eric Mignot
CEO
+Simple



Thierry Langrenoy
Président
Les Ateliers du Futur



Kati Niipasa
Chief Risk Knowledge Officer
Scor



Chloé Clair
CEO
namR



Louis Bollaert
Chief Commercial & Marketing Officer
Descartes Underwriting



Alexandra Mathews
Underwriter & Bus. Dev. Manager
Munich RE



Jérôme Liégeois
Head of Innovation
Société Générale Assurances



Philippe Poirot
Directeur Stratégie Marketing & Offres
Microsoft



Christophe Bourguinat
Co-Founder
Zelus



Trois axes stratégiques pour mettre en œuvre cette mission



Être le partenaire indispensable pour les données de l'habitat en assurance, financement de prêts, trajectoire et planification vertes, rapports ESG sur l'immobilier

**PERMETTRE L'ACCÉLÉRATION MASSIVE
DES PROJETS DE DÉCARBONATION DES
LOGEMENTS EN EUROPE**

marché mature et compétitif

**GUIDER L'OFFRE D'ADAPTATION AUX
RISQUES CLIMATIQUES DES
LOGEMENTS**

marché émergent et prometteur

ASSURER LA SCALABILITÉ DE NOS PRODUITS

adapter notre asset technologique

Prise de position sur le marché européen

Les marchés européens reposent sur les mêmes catalyseurs : objectifs verts et réglementation associée, coûts de l'énergie et urgence climatique

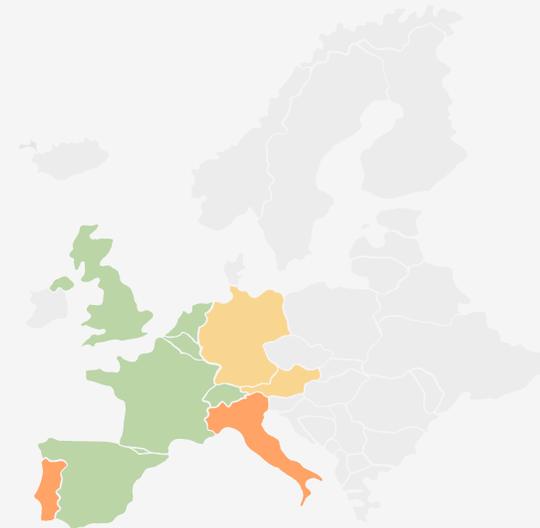


Ecoclik peut être développé avec moins ou sans pré-remplissage

Le produit est déjà répliquable
80% est déjà réalisé



Ces produits requièrent davantage de données ouvertes pour être développés comme le géocodage, la morphologie des bâtiments doit être complètement développée, même pour MVP.



Reproductibilité	Données ouvertes disponibles
Répliquable	Complet : disponibles au niveau du pays entier
Semi répliquable	Complet : disponibles au niveau régional
Difficile	Non complet : seulement disponibles par région
Pas encore étudié	A réaliser au moment opportun

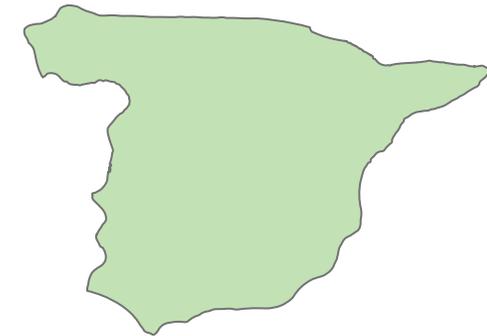
Prise de position sur le marché européen

Premier contrat ecoclik Renov en Italie et Espagne , avec l'une des premières banques françaises, disposant d'un maillage important de filiales en Europe

Activation de la plateforme



Printemps 2024



Été 2024



STRATEGIE

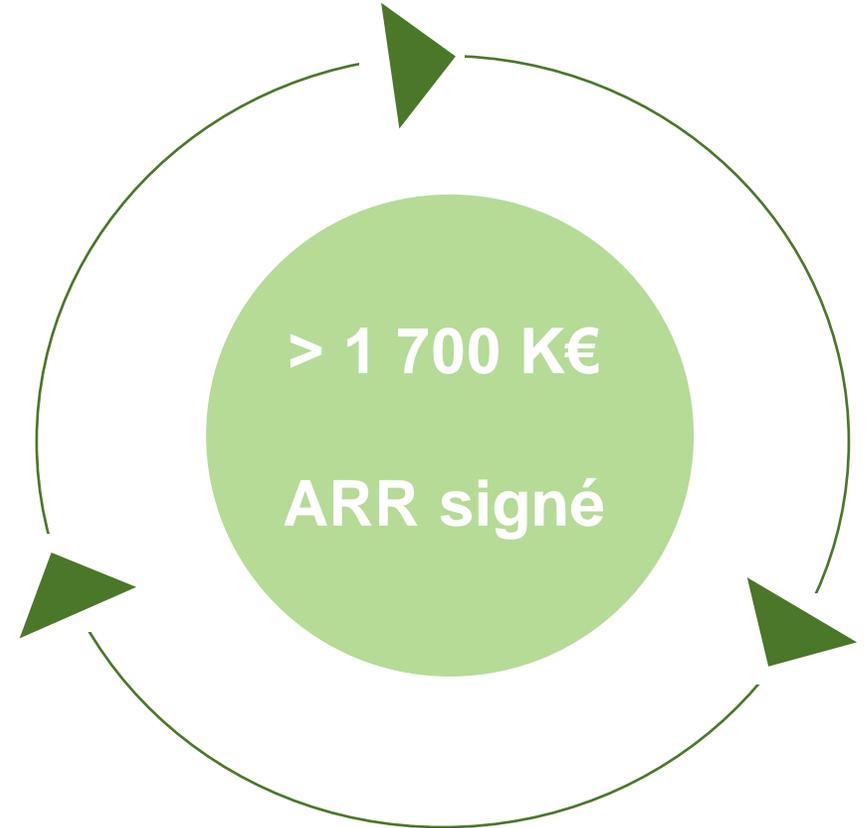
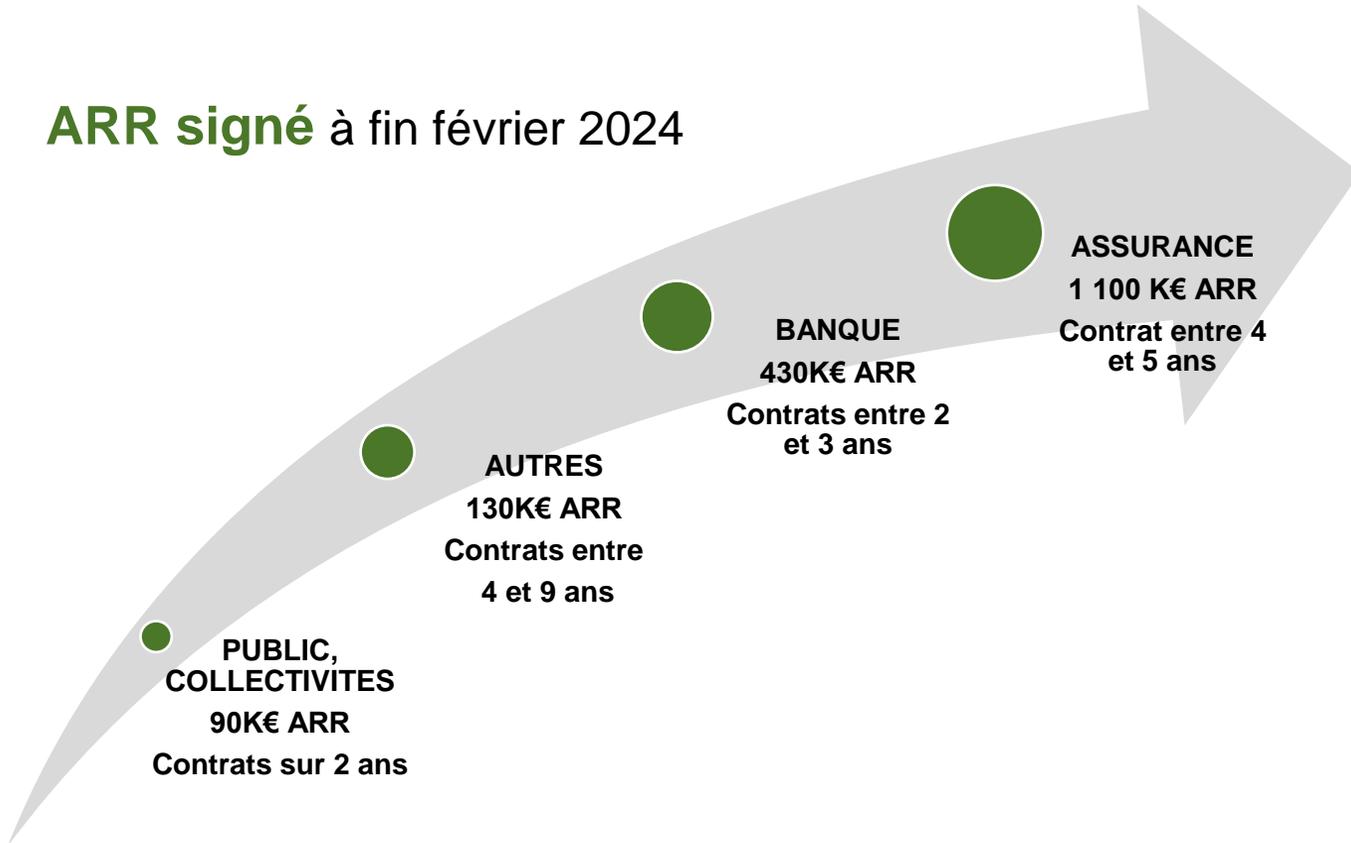
1. Accompagner les clients souhaitant étendre l'accès aux solutions technologiques déjà déployées avec succès en France à d'autres implantations en Europe
2. Offrir des solutions innovantes répondant à des réglementations européennes portées par les objectifs de rénovation et de transition énergétique de l'habitat
3. Développer des algorithmes de machine learning « à la volée » en Europe



Accélération de la dynamique commerciale

Une visibilité accrue sur le chiffre d'affaires futur

ARR signé à fin février 2024

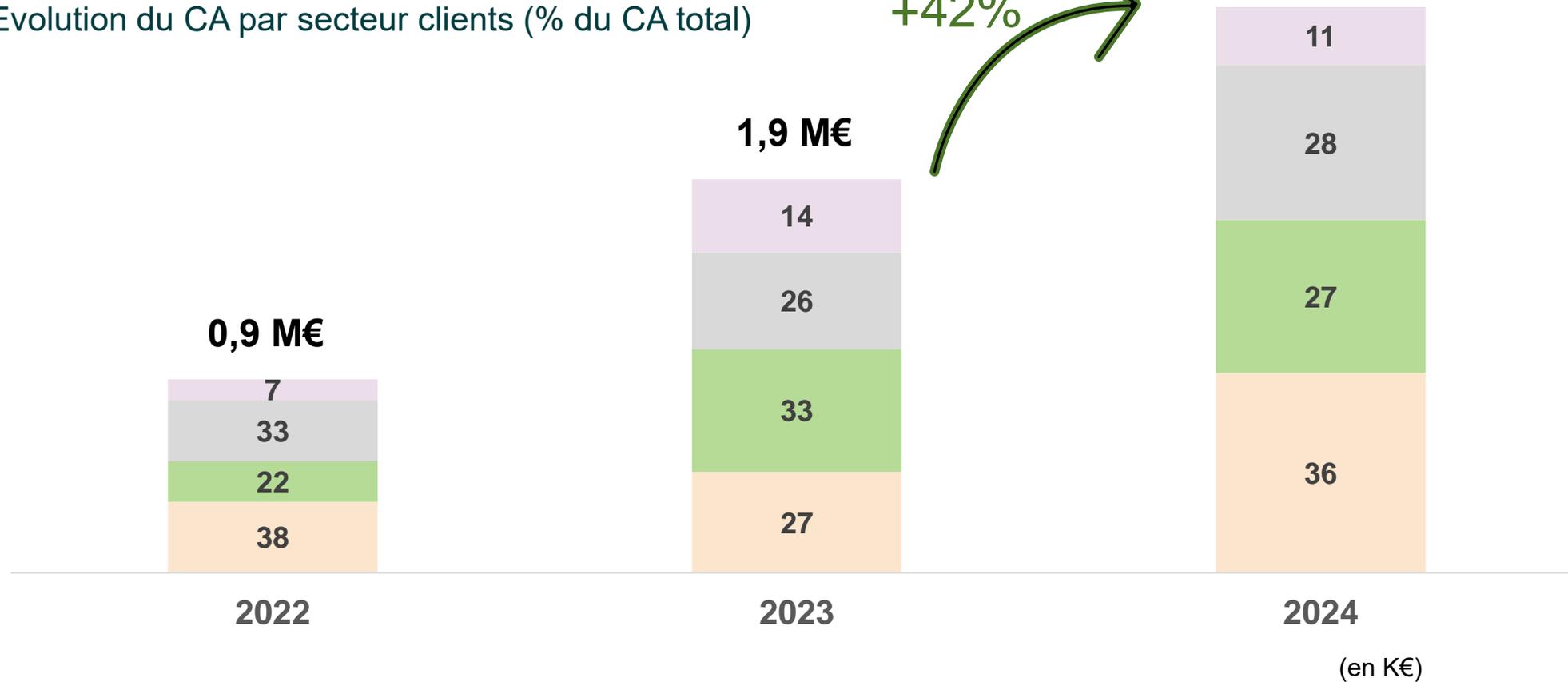
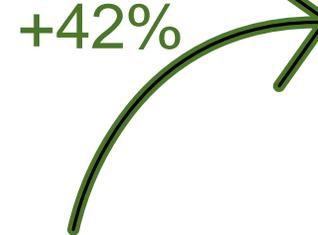




Accélération de la dynamique commerciale Une croissance de plus de 40% déjà sécurisée

2,7 M€
CA signé à fin février 2024

Evolution du CA par secteur clients (% du CA total)





2024 : confirmation de la dynamique de croissance et d'amélioration des résultats



EN CONCLUSION

Pourquoi investir dans namR ?



Des années à venir orientées vers la croissance et la rentabilité

- 1 **Des marchés structurellement porteurs** portés par la réglementation et l'urgence climatique > atténuation et adaptation
- 2 Une **proposition de valeur technologique et commerciale** parfaitement alignée avec les besoins du marché et la future réglementation
Une **montée en puissance engagée en France** sur un modèle à forte **récurrence**
Des **offres facilement duplicables en Europe**
- 3 Une **équipe expérimentée**, complémentaire et pleinement engagée sur les enjeux actuels de transformation écologiques
- 4 Déjà une **solide visibilité pour 2024** , soit une croissance > 40% déjà "embarquée"

namR

Disclaimer

« Ce document ne constitue pas une offre de vente ou la sollicitation d'une offre d'achat de titres namR. Si vous souhaitez obtenir des informations plus complètes concernant namR, nous vous invitons à vous reporter aux documents publics déposés en France auprès de l'Autorité des Marchés Financiers. Ce document peut contenir certaines déclarations de nature prévisionnelle. Bien que la Société estime que ces déclarations reposent sur des hypothèses raisonnables à la date de publication du présent communiqué, elles sont par nature soumises à des risques et incertitudes pouvant donner lieu à un écart entre les chiffres réels et ceux indiqués ou induits dans ces déclarations. »



CONTACTS



namR :
Chloé Clair
investisseur@namr.com

Actifin :
Relations investisseurs
Mathilde Guillemot
mathilde.guillemot@seitosei-actifin.com

Actifin :
Relations presse
Michael Scholze
michael.scholze@seitosei-actifin.com