

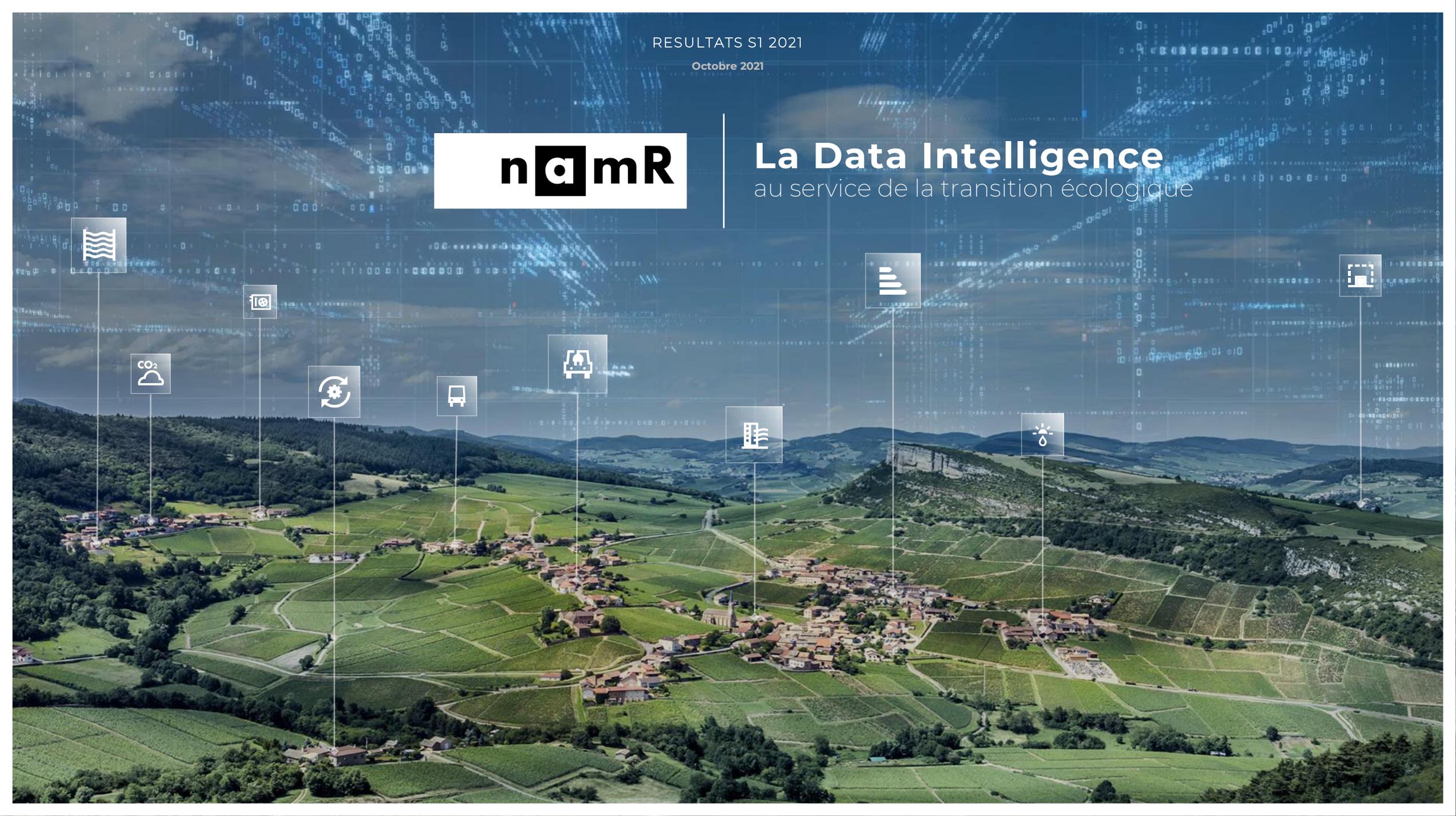
RESULTATS S1 2021

Octobre 2021

namR

La Data Intelligence

au service de la transition écologique



Avertissement

Cette présentation a été préparée par NAMR (la « Société ») uniquement en vue d'être utilisée lors de présentations investisseurs.

Cette présentation contient des indications sur les objectifs ainsi que les axes de développement de la Société. Ces indications sont parfois identifiées par l'utilisation du futur, du conditionnel et de termes à caractère prospectif tels que « s'attendre à », « pouvoir », « estimer », « avoir l'intention de », « envisager de », « anticiper », ainsi que d'autres termes similaires. Ces données sont sujettes à des risques et des aléas pouvant se traduire, ultérieurement, par des données réelles substantiellement différentes. Ces objectifs et axes de développement ne sont pas des données historiques et ne doivent pas être interprétés comme des garanties que les faits et données énoncés se produiront, que les hypothèses seront vérifiées ou que les objectifs seront atteints. Par nature, ces objectifs pourraient ne pas être réalisés et les déclarations ou informations figurant dans la présentation pourraient se révéler erronées, sans que la Société, ses conseils et leurs représentants se trouvent soumis de quelque manière que ce soit à une obligation de mise à jour, sous réserve de la réglementation applicable. Ces indications sur les objectifs et toute autre déclaration qui peuvent être faites de temps en temps par la Société comportent un certain nombre de risques et d'incertitudes liés à la performance opérationnelle et aux perspectives de la Société et des activités de la Société à la suite de l'opération envisagée (notamment compris dans le chapitre 4 du document de base de la Société), ainsi que d'autres événements futurs et leurs effets potentiels sur la Société qui sont soumis à des risques et incertitudes, ces facteurs pouvant faire en sorte, à l'avenir, que les résultats, performances ou réalisations de la Société diffèrent sensiblement des résultats, performances ou réalisations futurs indiqués expressément ou implicitement dans ces indications sur les objectifs. En outre, ces indications sur les objectifs dépendent nécessairement d'hypothèses, d'estimations et de dates qui peuvent être inexactes ou imprécises et impliquer des risques, incertitudes et autres facteurs connus et inconnus. En conséquence, les indications sur les objectifs incluses dans cette communication ne prétendent pas constituer des prédictions d'événements ou de circonstances futures et peuvent ne pas être réalisées.

Sous réserve des lois applicables, la Société n'assume aucune obligation de mettre à jour ces déclarations prospectives pour refléter les résultats réels, les changements d'hypothèses ou les changements d'autres facteurs affectant ces indications sur les objectifs. Rien dans la présente communication ne sera réputé être une prévision, une projection ou une estimation de la performance financière future de la Société.



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.



Cédric BERTHET

CFO

REJOINT NAMR EN 2021

Directeur financier de l'adtech **Sublime Skinz**,

Responsable du contrôle de gestion **Deezer**,

Auditeur financier **Ernst & Young**

Grenoble Ecole de Management



Profil

Un champion français
de la Data en phase
d'accélération





Notre mission

Créer, transformer et valoriser la data des territoires, des bâtiments et de l'environnement pour répondre aux enjeux de la **transition écologique**

Décrire le monde physique par la donnée | nameReality



Des attributs qui caractérisent **quantitativement et qualitativement** les bâtiments sur différentes thématiques

des **attributs géolocalisés, interopérables et filtrables** à volonté

maison

- Période de construction
- Surface habitable
- Nombre de pièces
- Mitoyenneté
- Jardin
- ...

immeuble

- Période de construction
- Nombre de logements
- Nombre de logements sociaux
- Nombre de bâtiments mitoyens
- Bâtiment classé historique
- ...

parcelle

- Surface
- surface végétalisée
- Type de sol
- % occupée par des bâtiments
- ...

toiture

- Type de toiture
- Matériau
- Vétusté
- Orientation/exposition
- Pente
- ...

rue

- Nombre de logements
- Nombre d'habitants
- Nombre de commerces
- Nombre d'écoles
- Nombre de médecins
- ...

économie

- Valeur du bien
- Revenus moyen de la zone
- taux de ménages revenus modestes
- Taux de chômage
- Condition d'emploi
- ...

énergie

- Type de chauffage
- DPE
- Potentiel solaire
- Réseau de chaleur
- Potentiel géothermie
- ...

équipement

- Panneau solaire
- Conduit d'aération
- Fibre/Cable/ADSL
- Groupe froid sur toiture
- Piscine
- ...

climat

- Zone climatique
- Température moyenne
- Nombre de jours d'ensoleillement
- Nombre de jours de pluie
- Densité de foudroiement
- ...

risque

- Taux de criminalité
- Zone de tremblement
- Rafale de vent
- Retrait & gonflement argile
- ...

réseaux

- Réseau froid/chaud
- Réseau de chaleur
- Distance PDL
- Réseau internet
- ...

activité

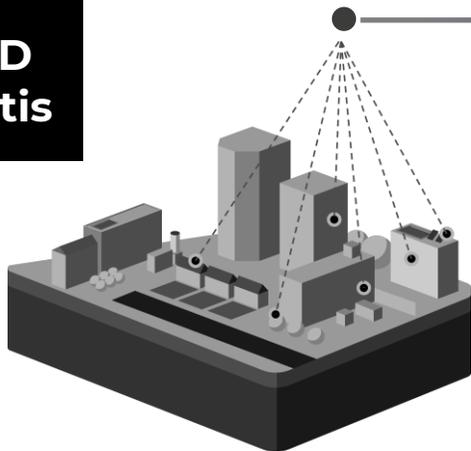
- Permis de construire
- Bâtiment tertiaire
- Activité principale des établissements
- Artisan RGE/Qualibat zone
- Etablissement éducatif
- ...

De la donnée brute à **l'attribut**, non personnel, mis à disposition de nos clients

Data Library

Recensement de l'ensemble des données disponibles **non personnelles**

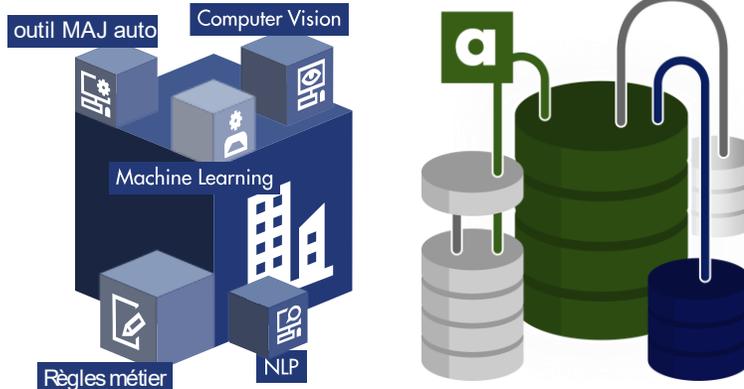
Open data et données partenaires



Data Production

Création des attributs complets sur le territoire

grâce à des algorithmes complexes de **Machine Learning** et de **règles experts**



Data Delivery

Plateforme SaaS donnant accès aux attributs namR

ou en API



3 ans de R&D
6,3 M€ investis

Trois offres ciblées pour exploiter le potentiel de la base d'attributs namR



Know **Your Building**

Pilotage de la **performance énergétique** et **environnementale** du bâti

- Qualification complète du parc immobilier
- Ciblage des bâtiments au meilleur potentiel de rénovation énergétique
- Optimisation des stratégies renouvelables
- Potentiel de désartificialisation des sols...



Gestionnaires d'actifs immobiliers, collectivités, foncières, directions Immobilières, exploitants, BTP, ingénieries...



Know **Your Risk**

Pilotage du risque **environnemental** et **extra financier**

- Maîtrise du risque écologique et climatique
- Définition des trajectoires carbone
- Dérisquage des souscriptions
- Suivi des obligations réglementaires (ESG, Disclosure)

21% du marché assurances habitation

Assurances, banques, investisseurs



Know **Your Customer**

Pilotage de l'**efficacité commerciale** et **opérationnelle**

- Estimation des usages (eau / énergie / déchets) de chaque bâtiment
- Personnalisation des actions marketing
- Optimisation des interventions sur le terrain
- Organisation des circuits courts et des livraisons bas carbone



Déléataires de service public, distribution retail, télécoms

Une modèle de commercialisation multicanale pour couvrir l'intégralité du marché

Le choix entre une offre de vente directe ou partenariale se fait en fonction de deux critères



Maturité data du client



Ambition du projet de data par rapport à la transformation digitale du client

Vente directe *Data as a Service*



Vente partenariale *Data as a Solution*



Offre



Offre Licence annuelle renouvelable

indexée au nombre :

- d'attributs utilisés
- de zone, d'adresses ou de bâtiments ciblés

Offre Licence annuelle renouvelable

+ mise-en-place de la solution (setup)

Accès



Outil du client (API)

Interface asknamR

Intégration au sein des systèmes d'information du client

Plateforme dédiée

Revenu et panier moyen



100% namR, revenu récurrent

Licence 30 k€ - 200 k€

Partage de revenu

Setup 200 k€ - 500 k€
Licence 100k€ - 1M€

namR en 2021

2017

création de namR

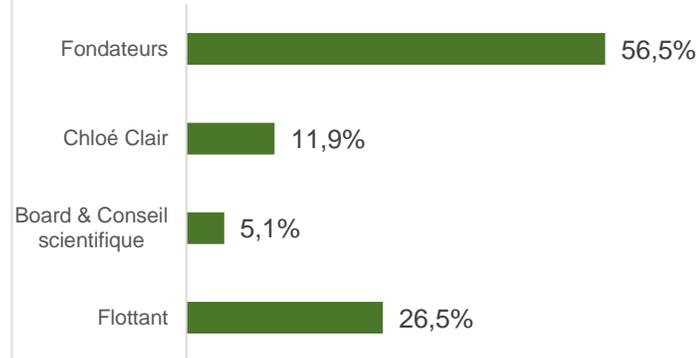
Introduction le 15 juin 2021

Euronext Growth

avec une levée de **8 M€**
(sursouscrite 2,4x)

une **adoption rapide**
avec de **nombreux clients signés** et des **partenaires de renom**, validant la qualité du modèle proposé

Ils nous soutiennent*



* Répartition du capital en date du 31 août 2021

Ils nous font confiance



21% du marché assurantiel habitation

Partenaire stratégiques



Partenaires académiques



Membres de



Labels



Résultats S1 2021

Un semestre de
structuration pour
**accélérer la conquête
commerciale**



Un 1^{er} semestre focalisé sur la structuration de namR pour s'installer aux premiers rangs des acteurs de la donnée géolocalisée

IPO

- Large demande pour l'introduction en bourse de namR sur Euronext Growth
- Grande visibilité auprès des clients et du grand public
- Forte attractivité de namR

Plateformes delivery

Développement de plateformes :

- Licence **TerritoiresXYZ** à l'attention des collectivités
- Licence **asknamR**, plateforme SaaS de livraison d'attributs aux clients privés

Visibilité

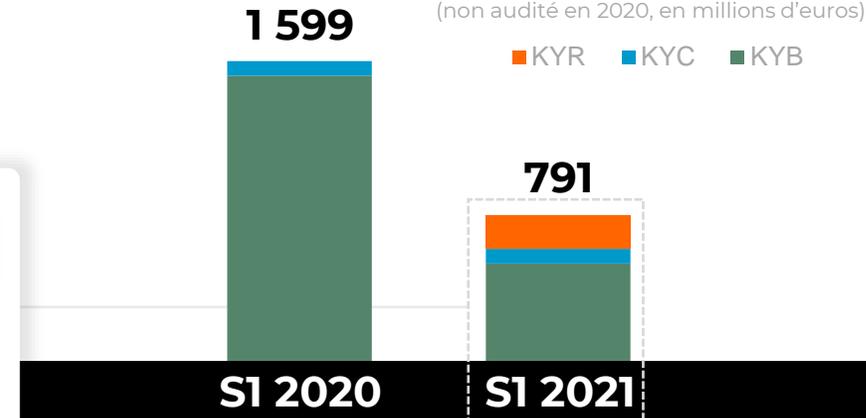
- Inclusion au sein de la **French Tech Green20** 
- Candidature retenue pour le **Space Data Market Place** (concours CNES)

Partenariats

- Consolidation plateforme commune avec **Addactis**
- Signature d'un partenariat privilégié avec **Capgemini**
- Développement d'une offre commune avec **ToucanToco**

Une transition en ligne avec le plan de développement

Chiffre d'affaires
(non audité en 2020, en millions d'euros)



Know Your Building	Know Your Risk	Know Your Customer
3 nouveaux clients signés S1	3 nouveaux clients signés S1	2 nouveaux clients signés S1
Premier panier moyen entre 10k€ et 100k€	Premier panier moyen entre 100k€ et 200k€	Premier panier moyen entre 50k€ et 100k€
Et pour chacun des potentiels de croissance de x3 à x10		

- ➔ **Transition** d'un modèle initial basé sur de **grands projets** ...
 - Fin du **programme tRees**
- ➔ ... vers un modèle fondé sur la **conquête commerciale sur 3 verticales**
 - **8 nouveaux clients sur le S1** (Vs 7 sur FY20 dont 6 en KYB)
 - Développement rapide du portefeuille de projets

Compte de résultat simplifié



En milliers d'euros	S1 2021	S1 2020	Var (%)
Chiffre d'affaires	791	1 599	-51%
Production immobilisée	1 039	1 124	-8%
Subventions et autres produits	6	1	ns
Produits d'exploitation	1 835	2 723	-33%
Autres achats et charges externes	1 012	1 445	-30%
Charges de personnel	1 757	961	+83%
Excédent Brut d'Exploitation	(934)	317	ns
DAP	929	623	+49%
Résultat d'Exploitation	(1 863)	(306)	ns
Résultat Net	(1 560)	76	ns

Activation des partenariats scientifiques et conseils externes en baisse

Baisse du recours aux partenariats académiques, conseils externes, et franchises de loyer

Recrutements DG et commerciaux

Activation de la Production immobilisée 2020 (en hausse par rapport à N-1) et Carte 3D

P&L pro forma au 30/06/2020



Bilan simplifié



En milliers d'euros	S1 2021	FY 2020
Total actifs immobilisés	4 640	4 502
Total actifs circulants	10 804	3 493
dont créances clients	83	1 327
dont disponibilités	8 710	518
dont autres créances	349	1 649
Total actif	15 444	7 999
Capitaux propres	6 460	675
Emprunts et dettes fi.	3 812	1 958
Fournisseurs	2 012	1 996
Dettes fiscales et sociales	2 349	2 187
Autres Dettes	810	1 153
Total passif	15 444	7 999

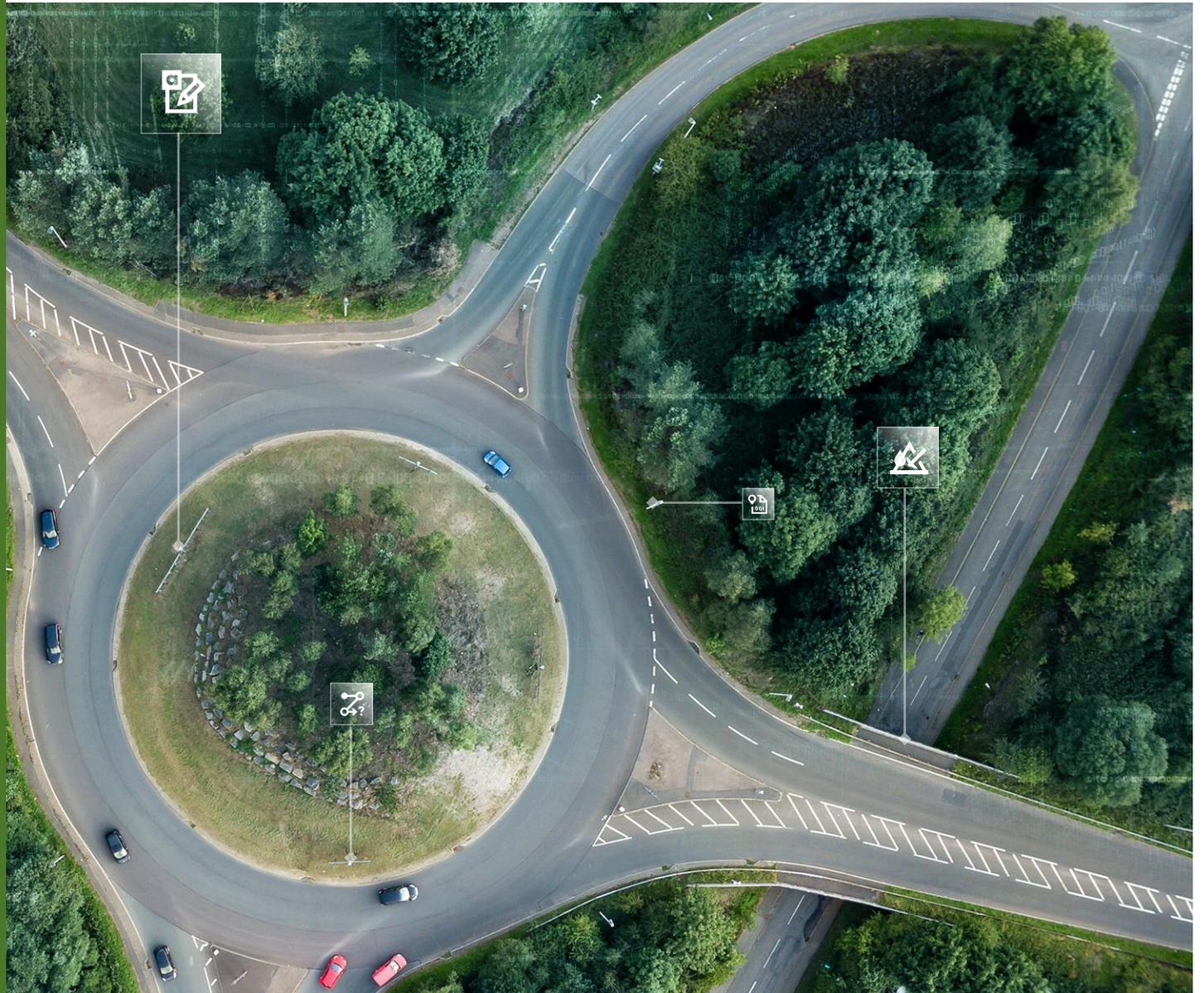
Effet saisonnier des créances clients FY20

Augmentation de capital d'un montant brut de 8M€ (IPO)

PGE de 1 500 K€ et Prêt Inno. de 498 K€

Priorités pour 2021

Poursuivre la **conquête commerciale** et renforcer le **leadership technologique**



Notre ambition : être le leader européen de la donnée contextuelle et environnementale

Notre stratégie pour réussir

1



Application de la roadmap data

2



Consolidation du leadership technologique

3



Accélération commerciale

4



Déploiement international



Application de la roadmap data

Un développement d'attributs orientés vers les besoins de nos clients SaaS actuels et à venir

Des attributs nécessaires au cas **assurantiel**

Des attributs nécessaires au cas **rénovation énergétique**

Des attributs plus **complexes** à construire

Des attributs plus **dynamiques**

Intensité maximum de la sécheresse météorologique
selon l'indice standardisé de reconnaissance de la sécheresse

juin 2021

Magnitude (durée x intensité) de la sécheresse agricole
selon l'indice d'humidité des sols standardisé

juin 2021

Facture énergétique estimée V.3
Estimation de la facture énergétique d'un bâtiment tertiaire pour une consommation théorique

mai 2021

Parties communes V.2
Indique la surface des parties communes des bâtiments collectifs.

août 2021

Valeur moyenne des appartements (prix moyen d'un appart)
juin 2021

Surface de panneau solaire installé V.7
Correspond à la surface totale de panneaux solaires installés sur les toits. Massification à toute la France à partir des algorithmes de Computer Vision.

septembre 2021

Propriétaires V.1
Indique les personnes morales propriétaires des bâtiments.

août 2021

Chiffre d'affaires V.2
Donne le chiffre d'affaires des entreprises.

août 2021

Nombre de pièces principales dans le logement V.3
juin 2021

Zone d'inondation V.4
Indique pour chaque bâtiment la fréquence des différents types d'inondation auquel il peut faire face.

avril 2021

Coefficient de transmission thermique de toiture V.4
Indique le coefficient de transmission thermique de la toiture en fonction de l'année de construction et du type de toit.

septembre 2021

Émissions de CO₂e estimées V.4
Émissions de CO₂e estimé d'un bâtiment tertiaire

mai 2021

Nombre d'appartements dans un bâtiment résidentiel V.3
juin 2021

Nombre de panneaux solaires installables V.4
Nombre maximal de panneaux solaires normalisés pouvant être installés sur un pan de toit.

juillet 2021

Siret V.3
Identifie les entreprises dans les bâtiments.

août 2021

Nombre d'artisans certifiés RGE V.4
Indique le nombre d'artisans certifiés RGE dans l'IRIS par typologie des travaux.

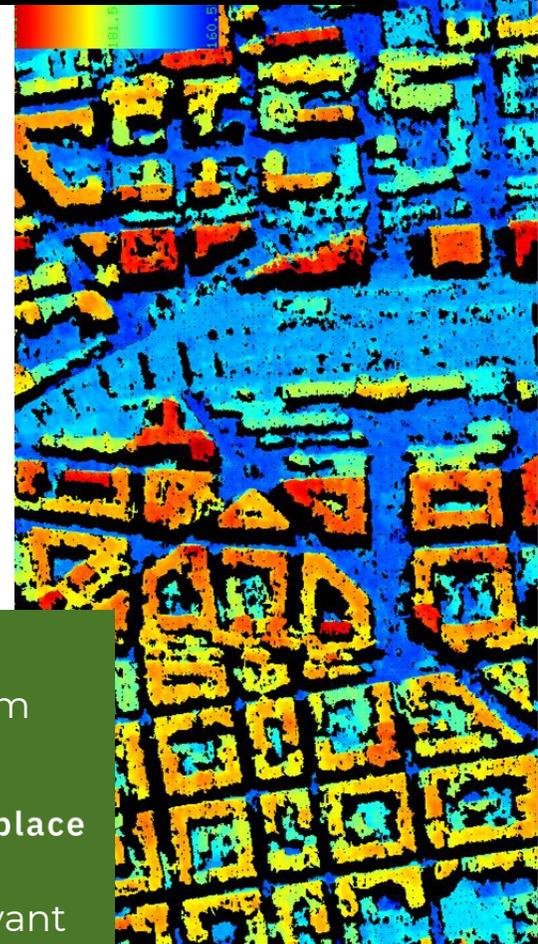
avril 2021



Consolidation du leadership technologique

3 axes de développements : Expertise | Robustesse | Automatisation

- Développement de l'expertise interne sur l'**exploitation d'images satellites**
 - Membre du consortium **Space Data market Place** ; accès privilégié aux images satellitaires de dernière génération
 - **Modèle numérique de surface** (détection de formes 3D)
- Mise en place de la **migration** de la base de données de production vers le Cloud
- API mise à jour avec **sécurité et cryptage renforcés** pour les clients
- Optimisation des outils de production d'algorithme
 - *Entity matching* pour le geocoding enrichi
 - *Active learning* pour la computer vision,
 - *Contrastive learning* pour algorithmes plus performants que l'état de l'art



Gagnant
du consortium



concours innovant
lancé par le **CNES**

Accélération de la transformation commerciale



- Poursuite de la structuration commerciale, **ressources et marketing**
- Enrichissement significatif du **portefeuille client** sur chacune des 3 verticales
- Développement du pipe commercial offrant **visibilité sur 2022** et au-delà



- Freins sur un projet majeur de plateforme avec un acteur public prévu en 2021
- Une adoption par les clients, mais à plus petite échelle avant de s'engager au long terme

Des recrutements clés pour poursuivre la structuration commerciale



- Poursuite de la structuration commerciale, **ressources et marketing**
- Enrichissement significatif du portefeuille client sur chacun des 3 verticaux
- Développement du pipe commercial offrant visibilité sur 2022 et au-delà

Organisation sales marketing communication fin décembre 2021

Know Your Building

Know Your Risk

Know Your Customer

Head of Sales KYB public

Head of Sales KYB privé

Sales KYB
Inside Sales KYB

Head of Sales KYR - KYC

Sales KYR

Sales KYC

2 à 3 recrutements commerciaux à venir sur la fin 2021

Business development

Head of Solutions
Head of Alliance and Partnership

Marketing & communication

Head of Marcom
Communication
DA
Marketing

Une équipe *business development* renforcée par de nouveaux profils expérimentés



Louis PETROS
Head of Solutions



Anne SERINGE
*Head of Marcom /
Head of KYB public*



Vincent BOCLE
Head of Sales KYC-KYR

L'équipe *business development* /
sales en place à juin 2021

Recrutements clés - Business Development



Anne-Lise CASTRES St MARTIN
Head of Alliances & Partnerships

Ecole Polytechnique
Telecom Paris

Ministère de la Transition Écologique
DREAL Poitou-Charentes
ARCEP

Forte de 15 années d'expérience dans des organisations publiques, et toujours en lien avec le digital et le développement durable, Annelise a rejoint namR afin d'y consolider les développements avec les partenaires et créer de nouvelles alliances. Son expérience lui permet en outre d'être très pertinente auprès de nos clients publics.



Matthias SICARD
Head of Sales, KYB privé

ESIEE
Certification en Data Sciences

Entreprises de management de l'énergie et IoT (Disruptive Technology, Fairchild, Texas Instrument)

Matthias possède une forte expérience de commercial dans le domaine du facility management et de l'immobilier; il a en outre développé des projets autour du hardware en IoT pour passer à la data ces dernières années.

Sales support



Quentin BONNEMAISON
Head of Data Intelligence

Centrale Paris
National University of Singapore
Certification en Data Sciences

VINCI Construction
Bouygues Construction

Quentin a commencé sa carrière sur chantier pour s'orienter vers l'innovation puis la data et l'intelligence artificielle dans les métiers du BTP et des territoires. Il prend la tête de l'équipe data intelligence pour y consolider le suivi qualité métier et data, diriger les chefs de projets data en rpe-sales et en après-vente, et s'assurer de l'adéquation entre la production d'attributs et le business.

52
collaborateurs
à fin décembre
2021
(Vs 45 à fin mars)

Enrichissement du portefeuille client, percée sur les 3 verticales



Know Your Building

Pilotage de la **performance énergétique**
et **environnementale** du bâti



Signé à date (sept 2021)

En négociation avancée pour 2021

3 entreprises du BTP

3 villes / collectivités

2 grands acteurs publics



Know Your Risk

Pilotage du risque **environnemental**
et **extra financier**

21 % du marché de la MRH en France



2 autres assureurs MRH

2 banques de détail française, dont l'une
du top 3



Know Your Customer

Pilotage de l'**efficacité commerciale**
et **opérationnelle**



3 ingénieries
urbanistes -
programmation

Objectif 2021

20
nouveaux clients

(vs 7 en 2020)

Des perspectives partenariales pour 2022 qui se construisent aujourd'hui



- Poursuite de la structuration commerciale, ressources et marketing
- Enrichissement significatif du portefeuille client sur chacun des 3 verticaux
- Développement du pipe commercial offrant **visibilité sur 2022** et au-delà



Offre aux collectivités via
TerritoiresXYZ avec
Toucan Toco
Cible > 300 villes

addactis

Passage du mode setup
à l'industrialisation pour
les clients assurance
MRH

Capgemini

Plateformes dédiées à
des clients publics avec
Capgemini
(plusieurs propositions
en cours)

Autres opportunités partenariales en cours



Produits SaaS



asknamR catalogue carte mon panier 01

Plateforme de plus de 6 milliards de données, créée par namR, pour l'utilisation et la récupération de données parmi 9 thématiques Et plus de 200 attributs

Découvrez nos données

Nos thématiques :

Energie Renouvelable Bâtiment Activité Enveloppe Climat Territoire Géologie Collectivités

Nos nouveaux attributs :

Etiquette énergie Potentiel solaire du meilleur pan de toit Présence d'une piscine Code APE

le portail qui caractérise tous les bâtiments de France

Plateforme de plus de 6 milliards de données créée par namR, pour l'utilisation et la récupération de données parmi 9 thématiques et plus de 250 attributs.

Piloter la performance énergétique et environnementale des bâtiments

Outil d'aide à la décision pour catégoriser par la donnée les bâtis, les territoires et l'environnement pour la création d'une stratégie de transition écologique

le portail qui révèle toutes les données des collectivités locales

namR et Toucan Toco ont développé un outil proposant une interface intuitive et pédagogique, où les données de chaque territoire ont été consolidées et raffinées pour piloter les actions et mesurer leurs

tRansition énergétique des établissements éducatifs

Accélérez la prise de décision, le ciblage précis et le pilotage de projets pour massifier les rénovations énergétiques des établissements éducatifs.

By addactis & namR

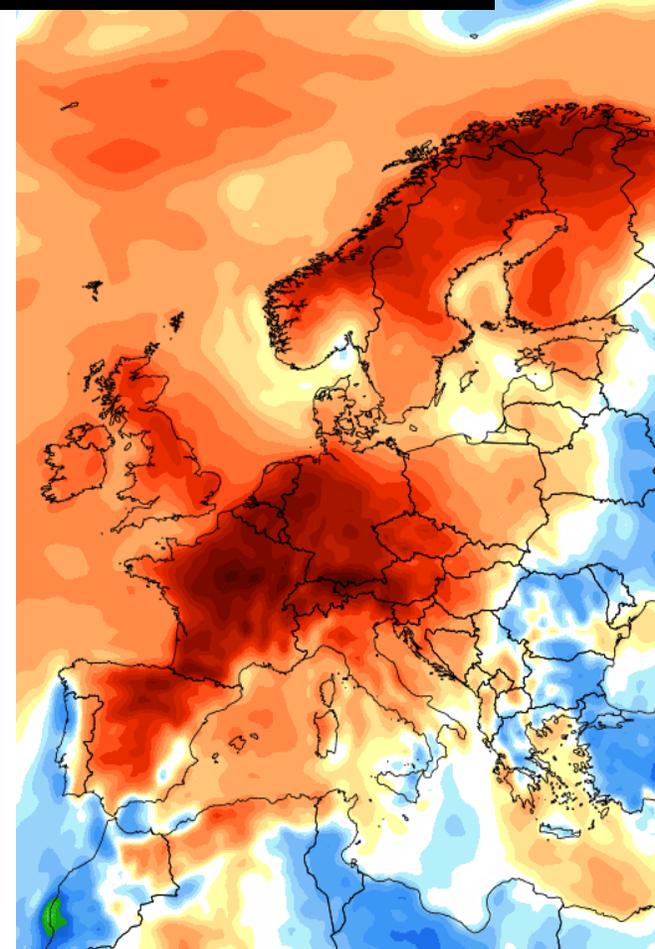
Bénéficiez du savoir-faire et de l'expertise data science d'Addactis combinés aux smart data namR pour challenger votre souscription et revisiter votre expérience client.

International

Mise en place du plan d'action de développement international à fin 2021

En ligne avec la feuille de route

- **Étude de marché** européenne en cours de finalisation
- Études préliminaires de l'**infrastructure** de la base namR sur l'Europe
- Recrutement pour début 2022 d'un **Chief Revenue Officer** avec une forte expérience de **scale international** sur du Saas
- Passage au **satellitaire** pour la production globale d'attributs en computer vision





Perspectives





Des ambitions toujours aussi fortes pour 2023

n@mR

en 2023



> 9 M€

Présence dans 1 à 3 pays

Champion européen de la data contextuelle et environnementale

Nos atouts



Des objectifs ambitieux pour 2023



Des entreprises de plus en plus *data driven*



Une expertise de pointe sur IA, Machine Learning et data engineering



Une technologie au cœur des besoins



Explosion des besoins en données externes



Q&A

