



Edition de logiciels

Accumuler	<i>Potentiel</i>	11%
Objectif de cours		10,50 €
Cours au 22/10/2021 (c)		9,46 €
Euronext Growth Paris		
Reuters / Bloomberg	ALNMR.PA / ALNMR.FP	

Performances (%)	Ytd	1m	3m	12m
Perf. Absolue	ns	-13,4%	-18,9%	ns
Perf CAC Small	21,5%	0,4%	6,5%	50,4%

Informations boursières

Capitalisation (M€)		35,8
Nb de titres (en millions)		3,79
Volume moyen 12 mois (titres)		5 170
Extrêmes 12 mois	9,12 €	13,00 €

Actionnariat

Fondateurs & management	59,8%
Autres investisseurs	14,5%
Flottant	25,7%

Données financières (en M €)

au 31/12	2020	2021e	2022e	2023e
CA	3,6	1,6	3,5	8,8
var %	15,5%	-55,2%	115,6%	153,8%
EBE	0,8	-2,1	-1,2	1,9
%CA	21,4%	ns	ns	21,5%
ROC	-0,5	-4,1	-3,4	-0,5
%CA	ns	ns	ns	ns
RN	0,2	-3,4	-2,3	0,6
%CA	5,6%	ns	ns	6,8%
Bnpa (€)	ns	ns	ns	0,16
ROCE (%)	-18%	-90%	-65%	-10%
ROE (%)	30%	-75%	-103%	21%
Gearing (%)	218%	-21%	81%	38%
Dette nette	1,5	-1,0	1,8	1,1
Dividende n (€)	ns	0,00	0,00	0,00
Yield (%)	0%	0%	0%	0%

	2020	2021e	2022e	2023e
VE/CA (x)	ns	21,5	10,8	4,2
VE/EBE (x)	ns	ns	ns	19,4
VE/ROC (x)	ns	ns	ns	ns
PE (x)	ns	ns	ns	59,8

Analyste :

Louis-Marie de Sade
01 44 70 20 77
lmdesade@elcorp.com

L'intelligence de la donnée au service de la transition écologique

Fondé en 2017, namR est le premier éditeur de logiciels capable de fournir de la donnée contextuelle et géolocalisée autour du bâti, de l'environnement et du territoire permettant de caractériser quantitativement et qualitativement tous les bâtiments du territoire.

S'appuyant sur une technologie propriétaire et unique en Europe, namR est aujourd'hui capable d'agrèger des données, de les fiabiliser et de les lier entre elles, grâce à des outils de Machine Learning, les rendant ainsi hautement actionnables. Appelées attributs, ces données propriétaires couvrent 100% des bâtiments de France.

Fort de 6,3 M€ investis ces trois dernières dans ce double digital de la France, c'est aujourd'hui plus de 6 milliards d'attributs, actualisés, thématiques, inédits, traçables et géolocalisés qui sont disponibles. Détection des éléments de façades, potentiel solaire d'un quartier, travaux de rénovation potentiels, présence d'une piscine, d'une terrasse, risques d'inondations, ... chaque bâtiment est ainsi qualifié avec une précision inédite.

Acteur de la transition écologique, namR adresse aujourd'hui trois thématiques avec 1/ *Know Your Building* pour le pilotage de la performance énergétique et environnementale du bâti (clients : Total, EDF, Région des Hauts de France, ...), 2/ *Know Your Risk* pour le pilotage du risque environnemental et extra financier (21% du marché de l'assurance habitation signé) et 3/ *Know Your Customer* pour le pilotage de l'efficacité commerciale et opérationnelle (clients : Leroy Merlin, Veolia Eau, EDF, ...).

Après 3 années passées à développer la plateforme, à structurer l'offre et à la faire adopter par ses premiers clients, namR entame maintenant une nouvelle étape de son développement autour de l'accélération commerciale, du renforcement de son avance technologique et de son développement à l'international.

Alors que namR devrait totaliser une vingtaine de nouvelles signatures d'ici la fin de l'année, témoignant d'une bonne dynamique commerciale, le Groupe devrait afficher une très forte croissance ces prochaines années et se fixe comme objectif un chiffre d'affaires de l'ordre de 9,0 M€ en 2023e.

Après une introduction en bourse réussie cet été, la société a maintenant toutes les cartes en mains pour accélérer son développement. Nous initions la couverture avec un objectif de 10,50 € et une recommandation à Accumuler.

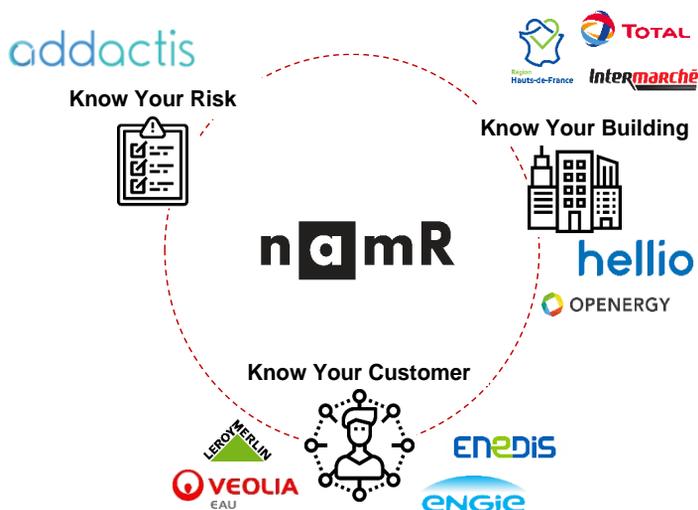
namR

Préambule

Editeur de logiciels engagé dans la transition écologique, namR a développé en 3 ans une plateforme unique de données contextuelles géolocalisées permettant ainsi à ses clients piloter leurs transitions écologique tout en démultipliant leur performance opérationnelle.

Ayant démontré la pertinence de sa solution technologique auprès de plusieurs clients et générant déjà du chiffre d'affaires via la commercialisation de licences pluriannuelles, la société entre maintenant dans une nouvelle phase de son développement autour de l'accélération commerciale, du renforcement de son avance technologique et du développement à l'international.

Typologies de clients



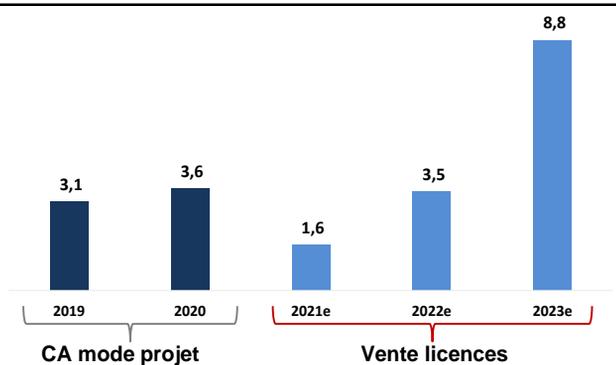
Sources : Société, EuroLand Corporate

Modèle de commercialisation

Vente directe	Vente partenariale
Offre licence annuelle renouvelable Indexée sur nombre d'attributs, adresses, bâtiments, ...	Offre licence annuelle renouvelable + Intégration
Accès API Plateforme asknamR	Accès Intégration au sein des systèmes IT clients Plateforme dédiée
Revenu 100% namR Licence 30 K€ - 200 K€	Partage revenus Setup 200 K€ - 500 K€ Licence 100 K€ - 1 M€

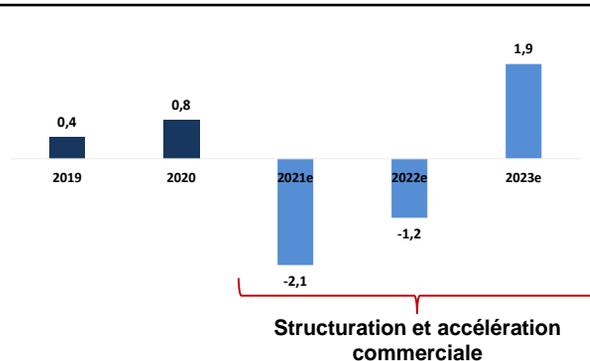
Sources : Société, EuroLand Corporate

Evolution du CA 2019-2023e (en M€)



Sources : Société, EuroLand Corporate

Evolution de l'EBE 2019-2025e



Sources : Société, EuroLand Corporate

Sommaire

ARGUMENTAIRE D'INVESTISSEMENT	4
SWOT	5
UN EXPERT DE LA DONNÉE CONTEXTUELLE	6
UNE PREMIÈRE PHASE DE DÉVELOPPEMENT TECHNOLOGIQUE	7
DES DIRIGEANTS COMPLÉMENTAIRES ET DES EMPLOYÉS QUALIFIÉS	8
UN ACTEUR DE RÉFÉRENCE DE LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE	10
UN ACTEUR SCIENTIFIQUE ET TECHNOLOGIQUE	10
UNE TECHNOLOGIE UNIQUE	11
RENDRE LA DONNÉE INTELLIGENTE	16
PROPOSER UNE DONNÉE DE QUALITÉ	18
UN ENRICHISSEMENT CONSTANT DE LA DONNÉE	19
UN INTERFAÇAGE AVEC DE MULTIPLES PLATEFORMES	20
UNE OFFRE ÉTABLIE	21
KNOW YOUR BUILDING	22
KNOW YOUR RISK	25
KNOW YOUR CUSTOMER	27
UN MODÈLE ÉCONOMIQUE DE LICENCES RENOUVELABLES	29
NAMR, 1 OFFRE – 3 TYPES DE CLIENTS	31
DES TENDANCES FORTES	32
LA DONNÉE CONTEXTUELLE, SOURCE DU BIG DATA, SOLUTION POUR LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE DU SECTEUR DU BÂTIMENT	32
UN ÉCOSYSTÈME MAIS PEU DE CONCURRENTS	37
UNE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT ÉTABLIE	40
CONSOLIDER LE LEADERSHIP TECHNOLOGIQUE	40
ACCÉLÉRER LA COMMERCIALISATION	41
DÉPLOYER À L'INTERNATIONAL	44
UNE STRUCTURATION POUR FAIRE FACE À LA CROISSANCE	45
FOCUS SUR LE PREMIER SEMESTRE	49
VALORISATION DE NAMR	50

Argumentaire d'investissement

Une réponse à la transition écologique

Solution unique au cœur de deux révolutions avec 1/ l'impératif écologique et la nécessité de piloter sa transition grâce aux données pour en faire une véritable opportunité de développement et 2/ l'entrée dans l'ère du *Data Driven* avec l'opportunité de démultiplier la performance opérationnelle et commerciale de son business grâce à l'enrichissement de données externes, namR se place comme un acteur incontournable de la transformation actuelle des entreprises.

Une solution qui a déjà fait ses preuves

Malgré la jeunesse de la société, celle-ci a déjà été intégrée chez plusieurs clients Grands Comptes, démontrant ainsi la capacité de namR à vendre sa solution aussi bien en direct (Leroy Merlin, Veolia eau, Région Hauts de France) que via des partenaires intégrateurs (Capgemini, Addactis).

Une plateforme technologique unique

S'appuyant sur 3 ans de R&D, sur des partenaires académiques et scientifiques de référence ainsi que sur des équipes internes hautement qualifiées, namR a développé rapidement une plateforme unique de valorisation de la donnée. Fort de plus de 900 000 sources de données brutes utilisées et de plus de 6 milliards d'attributs générés et actionnables, ce développement technologique constitue une véritable barrière à l'entrée. De plus, la roadmap en matière de développement pour le futur devrait permettre à la société de maintenir son avance durablement.

Une récurrence des revenus et un potentiel de scalabilité

Fort de la commercialisation de licences pluriannuelles d'utilisation des données de namR, la société bénéficie d'une véritable récurrence dans ses revenus (près de 75% en 2023e) et ainsi d'une forte visibilité dans la génération de chiffre d'affaires. De plus, grâce à un interfaçage simple avec les outils de ses clients, que cela soit via des API ou des connecteurs partenaires (Dataiku, Microsoft Dynamics, ESRI, Salesforce, ...), namR peut s'interfacer très rapidement aux outils métiers de ses clients. Cette intégration « seamless » favorise ainsi la prise en main, permet un accès immédiat et à la demande des clients... Cette intégration rapide via une multitude de connecteurs facilite ainsi l'utilisation des données de namR et rend complètement transparente l'utilisation de la plateforme, offrant ainsi un potentiel de scalabilité important et laissant entrevoir un véritable levier sur les marges à terme.

De la visibilité et un potentiel de croissance très important

Ces premiers clients permettent d'ores et déjà de sécuriser une partie de la génération de chiffre d'affaires pour les prochaines années (3,6 M€ auprès des assureurs, 21% du marché assurantiel habitation signé). Outre le potentiel de croissance important lié à la vente en direct, les nombreuses discussions avancées avec des partenaires intégrateurs et des Grands Comptes offrent un véritable levier laissant entrevoir un potentiel de croissance encore plus important.

SWOT

Forces

- Technologie unique basée sur 3 ans de R&D
- Acteur de référence dans le domaine scientifique et technologique
- Amélioration constante grâce au machine learning
- Offre autour du pilotage opérationnel et environnemental unique
- Solution qui a déjà fait ses preuves
- Récurrence des revenus apportant de la visibilité

Opportunités

- Impératif de pilotage de la transition écologique
- Entrée dans l'ère du *Data Driven* pour le pilotage des business
- Potentiel important à l'international
- Nouvelles réglementations nécessitant un pilotage énergétique et écologique des bâtiments
- Discussions avancées avec des Grands Comptes, clients potentiels avec des contrats importants

Faiblesses

- Contrôle moindre sur les moyens mis en œuvre par les partenaires pour commercialiser la solution
- Track record à confirmer

Menaces

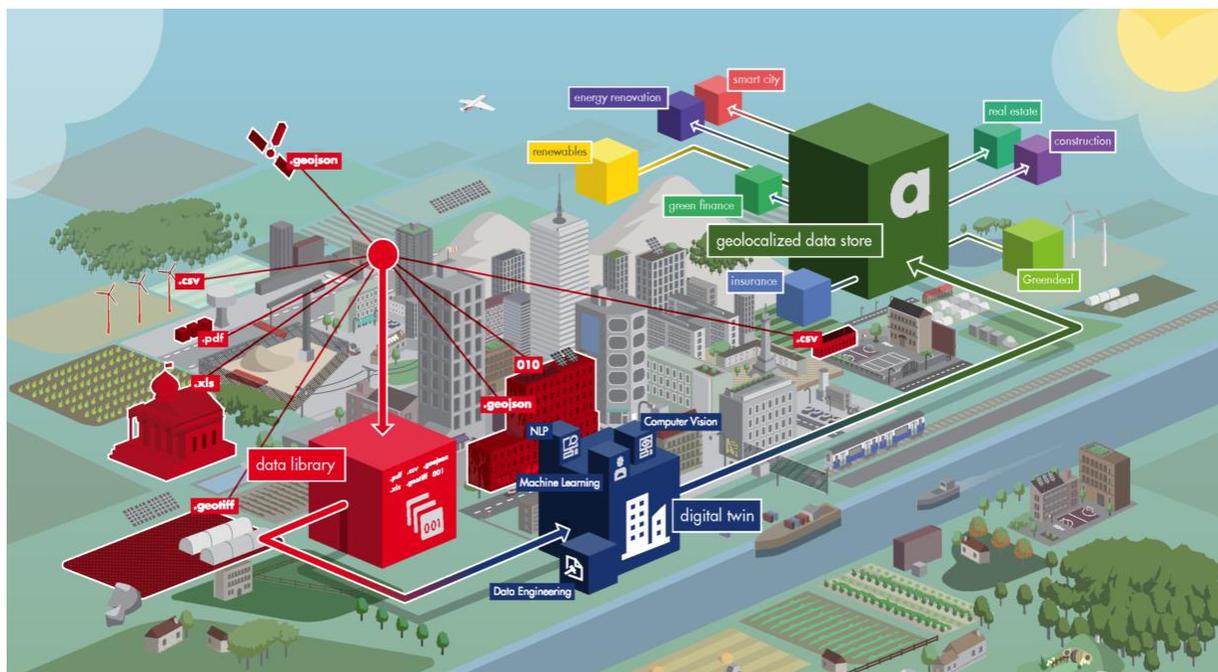
- Développement d'une alternative par un acteur aux moyens très importants
- Complexification de l'accès aux données
- Evolution réglementaires concernant l'utilisation de l'Open Data

Un expert de la donnée contextuelle

Fondé en 2017, namR est le premier éditeur de logiciels capable de fournir de la donnée contextuelle et géolocalisée autour du bâti, de l'environnement et du territoire permettant de caractériser quantitativement et qualitativement tous les bâtiments du territoire

S'appuyant sur une technologie propriétaire et unique en Europe, namR est aujourd'hui capable d'agréger des données, de les fiabiliser et de les lier entre elles, grâce à des outils de Machine Learning, les rendant ainsi hautement actionnables. Un double digital « Digital Twin » de l'hexagone a ainsi été créé ces trois dernières années, permettant à partir d'une simple adresse d'accéder à une quantité infinie d'informations sur un bâtiment : vétusté des murs, qualité du vitrage, risque d'inondation, ensoleillement et capacité d'installation de panneaux solaires, travaux énergétiques potentiels et aides disponibles, ...

Création d'un digital twin de l'hexagone



sources : société, EuroLand Corporate

Ayant développé une expertise particulière dans la transition énergétique, namR a su démontrer la puissance de sa solution et s'adresse aujourd'hui à trois typologie de clients avec Know Your Risk, Know Your Customer et Know Your Building.

Une première de phase de développement technologique

En septembre 2017, namR est officiellement lancé après plusieurs années de réflexion et d'études approfondies. Quelques semaines plus tard, namR participe au Web Summit et reçoit le soutien de nombreuses personnalités de la technologie et de la politique. Il remporte aussi le premier prix du Hackathon Culture & Tourisme.

En avril 2018, un mois après la publication du rapport Villani "Donner un sens à l'intelligence artificielle" dans lequel la deeptech s'était grandement distinguée, namR co-construit avec l'association Open Data France, la première version de l'Observatoire de l'Open Data des territoires.

S'en suit une période jusqu'à fin 2018 avec la constitution d'une équipe technique sur toute la chaîne de valeur de la données (sourcing, cleansing, data science, infrastructure & delivery) dans l'objectif d'industrialiser la construction des référentiels de bâtiments et des parcelles de namR.

Le développement important à partir de 2019

Au début 2019, la société connaît un essor grâce à son programme d'innovation tRees qui vise à produire une base de données inédite permettant de caractériser les bâtiments et le potentiel de travaux de rénovation des établissements éducatifs des Hauts-de-France. Le programme tRees (Transition énergétique des établissements éducatifs) est retenu dans le cadre des appels à programme CEE du Ministère de la Transition Écologique et l'ADEME.

namR commence alors à rencontrer un fort succès et le développement commercial de l'entreprise s'accélère. Durant la deuxième partie de l'année, namR signe d'abord un contrat de partenariat avec Addactis, leader européen du conseil et en édition de logiciels d'actuariat, pour proposer une offre "data-driven" pour l'optimisation de la souscription de contrat MRH (contrat d'assurance multirisque habitation). Ensuite namR collabore avec Total pour un projet sur l'identification du potentiel photovoltaïque des toitures en France. Enfin, namR travaille avec le groupe ADEO pour l'enrichissement de leur base clientèle et l'optimisation de leurs campagnes de géomarketing.

Des contrats avec des acteurs majeurs de l'énergie

L'année 2020 est marquée par de nouveaux succès avec la signature avec Total d'un contrat autour de l'amélioration de la complétion des formulaires en ligne de demandes d'aides à la rénovation énergétique et avec EDF pour la caractérisation du patrimoine d'un bailleur social à partir d'adresses postales.

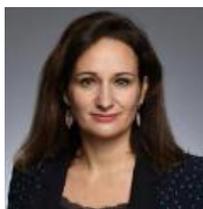
Ces partenariats apportent de la lumière sur la technologie de namR qui est alors récompensée par deux décorations prestigieuses : le prix “Climate Opportunity: Tech for Climate Change Mitigation” lors du festival international d’intelligence artificielle CogX 2020 et le grand prix de l’Innovation décerné par le Label Green Tech Innovation du Ministère de la Transition écologique, avec l’appui de Capgemini.

De plus, namR entre dans la sphère politique en devenant signataire de l’appel Tech for Good du Président de la République. Le député Eric Bothorel ira même jusqu’à dire dans son rapport sur l’utilisation des données ouvertes créatrice de valeur que la vision de namR est indispensable « pour une politique publique de la donnée ».

En mars 2021, namR signe un contrat avec Véolia pour la mise à disposition de données de morphologie de bâtiment pour améliorer la capacité de prédiction de consommation d’eau.

Des dirigeants complémentaires et des employés qualifiés

A la tête de namR, une Directrice Générale expérimentée dirige l’entreprise. Celle-ci est épaulée par un Head of Finance et par un Board d’experts reconnus dans leurs milieux respectifs.



Chloé Clair, Directrice générale de namR, rejoint la société fin 2020 afin de préparer l’entreprise à une forte croissance liée à sa levée de fonds imminente. Elle est en charge de la direction opérationnelle de l’entreprise. Diplômée des meilleures écoles d’ingénieur (École Polytechnique, Ecole Nationale des Ponts et Chaussées, UC Berkeley) et architecte DPLG.

Elle a suivi une carrière opérationnelle internationale dans la direction de projet de construction pendant une quinzaine d’année. Il y a 4 ans, elle a rejoint le Comité de Direction de VINCI Construction, pour prendre la direction de l’innovation, environnement et transformation digitale du Groupe.

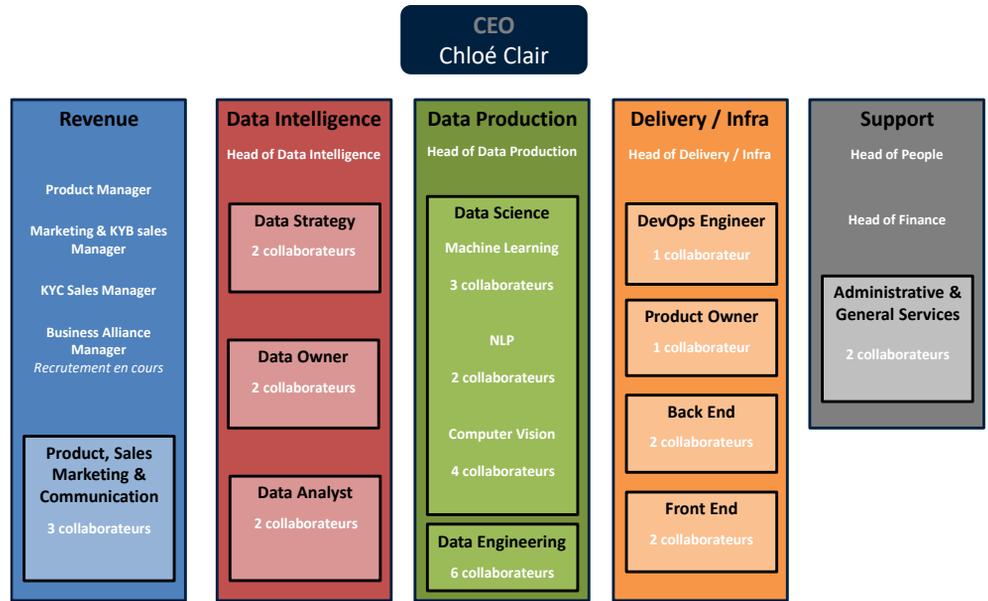
Enfin, la direction financière a été complétée début 2021 avec l’arrivée de **Cédric Berthet**.



Head of Finance, Cédric Berthet a été Directeur financier de l’adtech Sublime Skinz pendant près de 4 ans notamment d’une phase de croissance importante de la société et du développement à l’étranger. Avant cette expérience il fut Responsable Contrôle de Gestion chez Deezer pendant près de 4 ans. Grenoble Ecole de Management.

Autour d’eux, l’entreprise s’organise en 5 départements. Les pôles Data intelligence et Data Production travaillent sur la technologie namR que les pôles Revenue et Delivery / Infra doivent mettre sur le marché. Enfin, le département Support est en charge de l’administration, du recrutement et des finances de la société.

Organigramme de namR



sources : société, EuroLand Corporate

Bien que récente, la société dispose déjà d'une solide organisation et est accompagnée d'un Board de premier plan avec notamment :

Gregory Labrousse, président exécutif et fondateur de namR, est en charge de la vision, des partenariats stratégiques et du développement produit. Après avoir créé plusieurs entreprises sur la rationalisation des coûts, l'efficacité fiscale et sur la rénovation énergétique il lance en 2017 namR.

Emmanuel Bacry – Chercheur au CNRS, directeur scientifique du HealthData Hub, Emmanuel est l'un des fondateurs de namR ainsi que Président de son Conseil Scientifique. Il conseille les équipes data sur les typologies d'algorithmes et les partenariats avec de grands laboratoires (Polytechnique, Normale Sup).

Pierre Lescure - Fondateur de Canal Plus, Président du Festival de Cannes, Pierre est méconnu pour ses connaissances dans les technologies et les données. En 2013, il rédige un rapport sur la culture numérique pour le gouvernement où il soutient fortement l'open data. Il apporte son soutien stratégique à l'entreprise

Lila Tretikov - Actuellement deputy CTO chez Microsoft Group, Lila est aussi l'une des fondatrices de Wikipedia. Elle guide les équipes de namR à appréhender les modifications de comportement du marché et des consommateurs, impulsées par les innovations technologiques.

Bettina Laville - Conseiller d'État et diplômée de l'ENA, Présidente du Comité 21, Bettina a accompagné les gouvernements autour des questions environnementales, dès les premières COP. Elle est une spécialiste de la transition écologique et accompagne namR sur ces sujets.

Un acteur de référence de la transition écologique



namR a rapidement su imposer sa vision et devenir un acteur de référence de l'IA et de la transition écologique. Doté d'un modèle unique autour de la donnée, namR est membre actif de Tech4 Environnement dans le consortium international Tech for Good. Il est en charge avec la fondation Solar Impulse et d'une dizaine de grands groupes (Engie, Sodexo, BNP, Microsoft, IBM, Backmarket, Dataiku, Twitter, Salesforce,) d'un démonstrateur "Transition for cities" pour le prochain sommet Tech for Good qui se tiendra en juin 2021. De surcroît, namR est sélectionné par le Cerema pour construire un démonstrateur et un outil de revalorisation des friches industrielles pour le compte du Conseil de Défense écologique de l'Etat. Enfin, l'entreprise travaille au sein de la task force "Green Deal" pour l'écriture des recommandations de la France pour la stratégie Européenne des données. Elle est aussi sélectionnée avec 5 autres startups pour la task force "intelligence artificielle" de France Digitale.

La société a de plus reçu de nombreuses récompenses que ce soient des prix ou des invitations de prestige. Elle a gagné le Tech for Climate et était finaliste au Geospatial AI au festival d'IA CogX. namR a aussi eu la chance d'être sélectionné pour présenter son cas d'usage rénovation énergétique au "EU sustainable energy week" organisé par la commission Européenne. Doté d'une technologie unique, namR est mentionné par le plus grand collectif d'intelligence artificielle Tackling Climate Change with Machine Learning comme l'une des 500 solutions à fort potentiel pour lutter contre le réchauffement climatique. Enfin, namR est considéré comme une startup à suivre par Forbes, Madyness, Datascientest, ActulA.

Enfin, namR a été listé dans le French Tech Green20 des 20 startups de la transition écologique qui bénéficient d'un accompagnement spécifique de la part du gouvernement pour leur développement (modèle similaire au French Tech120).

Un acteur scientifique et technologique

Acteur de référence de la transition écologique, namR intervient aussi sur les sujets de la finance durable et de l'assurance. A l'occasion du sommet AI for Finance, namR a notamment présenté la validation des résultats du nouvel outil de pricing co-désigné par namR et Addactis pour le marché de l'assurance habitation.

Marqué par la crise sanitaire, namR est devenu un acteur engagé autour de la lutte contre la covid. L'entreprise est sélectionnée par l'INRIA avec 5 autres startups pour le développement de l'application StopCovid. Elle rentre même au cœur de la crise lorsque Emmanuel Bacry co-fondateur de namR, est nommé responsable de la cellule de crise numérique du covid par le Premier Ministre. Elle décidera d'ailleurs de lancer une recherche scientifique avec l'Inserm sur le lien covid et territoires à l'aide de ses bases de données.

Pour finir, namR est perçu comme un acteur scientifique de référence. La société a notamment noué de nombreux partenaires académiques avec l'ENS Paris-Saclay, le centre Borelli, le MCC Berlin et l'Ecole Polytechnique permettant ainsi de développer une plateforme technologique de référence et portant l'innovation au cœur de son offre.

Une technologie unique

Issu d'un développement R&D intensif pendant 3 ans, namR est aujourd'hui un spécialiste de la production de données contextuelles sur le bâti.

De la donnée brute à la donnée qualifiée



sources : société

Les données contextuelles sont des données structurées et complètes sur le territoire, ne se rapportant ni à des données personnelles, ni industrielles (métier, production, IoT), qui caractérisent le bâti, les parcelles, les territoires, l'environnement, le climat, la vie économique et sociale. Elles complètent les données des entreprises par des données externes.

Issues notamment de l'Open Data, ces données ne sont non personnelles (pas d'impact du RGPD). Elles sont thématiques et disponibles sur tout le territoire, soit plus de **30 millions d'adresses** en France. A chacune de ces adresses sont associés un certain nombre d'**attributs**, des données contextuelles caractérisant les bâtis de ces adresses : type de toiture, matériaux, orientation, pente, surface de la parcelle, surface végétalisée, type de sol, ... plus de **200 types d'attributs** sont disponibles sur le territoire.

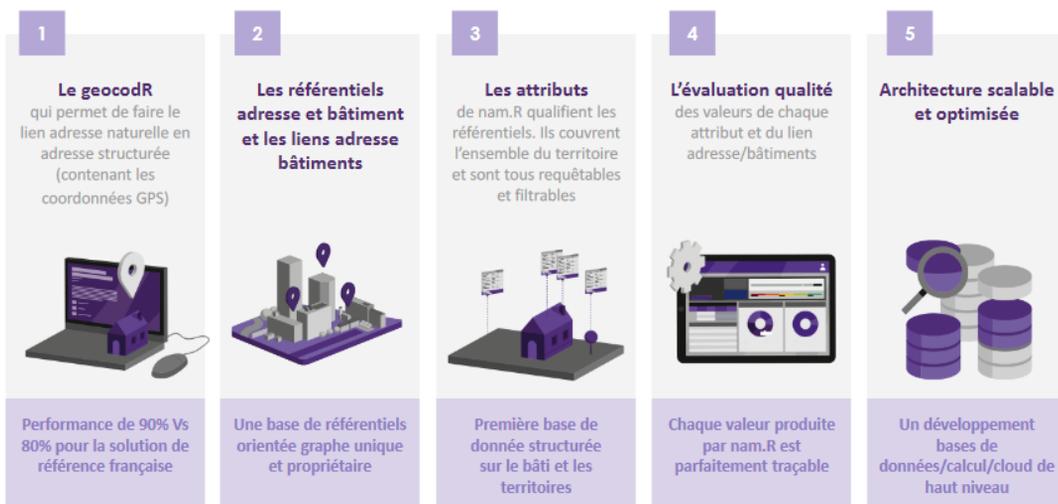
Exemples de données disponibles

<p>Maison</p> <ul style="list-style-type: none"> Période de construction Surface habitable Nombre de pièces Mitoyenneté Jardin 	<p>Immeuble</p> <ul style="list-style-type: none"> Période de construction Nombre de logements Nombre de logements sociaux Nombre de bâtiments mitoyens 	<p>Toiture</p> <ul style="list-style-type: none"> Type de toiture Matériau Vétusté Orientation Pente 	<p>Parcelle</p> <ul style="list-style-type: none"> Surface Surface végétalisée Type de sol % occupée par des bâtiments 	<p>Risque</p> <ul style="list-style-type: none"> Taux de criminalité Zone de tremblement Rafale de vent Retrait & gonflement argile
<p>Energie</p> <ul style="list-style-type: none"> Type de chauffage DPE Potentiel scolaire Réseau de chaleur Potentiel géothermie 	<p>Equipement</p> <ul style="list-style-type: none"> Panneau solaire Conduit d'aération Fibre/câble/ADSL Groupe froid sur toiture Piscine 	<p>Economie</p> <ul style="list-style-type: none"> Valeur du bien Revenus moyen de la zone Taux de ménages revenus modestes Taux de chômage Condition d'emploi 	<p>Climat</p> <ul style="list-style-type: none"> Zone climatique Température moyenne Nombre de jours d'ensoleillement Nombre de jours de pluie Densité de foudroiement 	

sources : société, EuroLand Corporate

Pour ce faire, namR récupère les données issues de plus de 800 000 sources (open data, images satellites, orthophotos, cartes, texte libre, annonces, informations 3D, sites web, ...). Ces données sont non personnelles, géolocalisées et complètes sur le territoire. Grâce aux technologies développées avec du machine learning spacial, de la géomatique, des règles spécifiques et du NLP, la société vérifie, nettoie, organise et relie les données entre elles tout en les rattachant aux adresses. Ces étapes permettent donc la constitution d'une base de données unique, un Digital Twin, véritable double du territoire français, mis à disposition de ses clients.

La création d'un Digital Twin de l'hexagone



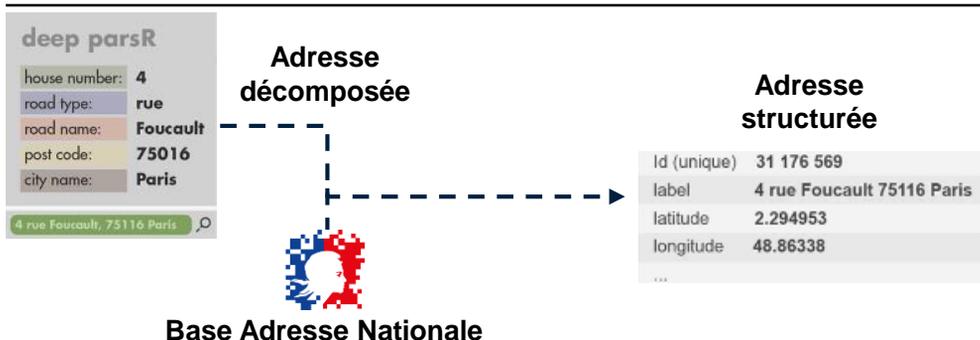
sources : société



De l'adresse naturelle à l'adresse structurée

Dans un premier temps, les technologies développées par namR vont d'une part décomposer une adresse naturelle de type « 4 rue Foucault Paris 16 » en fonction du numéro, du type de rue, du nom, de la ville, ... D'autre part, elles vont récupérer un référentiel adresse à partir de la base la BAN, Base Adresse Nationale. Celle-ci est l'une des grandes bases de données françaises, constituée grâce à la participation de grands acteurs nationaux : l'IGN, La Poste, la mission Etalab, les collectivités, ... Ce référentiel adresse est ensuite comparé grâce au geocodR aux adresses récupérées en amont afin de **produire une adresse structurée**, incluant un identifiant unique et une position GPS.

Création d'une adresse structurée



sources : société, EuroLand Corporate

Cette étape permet ainsi de récupérer, vérifier, corriger et créer un référentiel unique d'adresses structurées sur tout le territoire français.

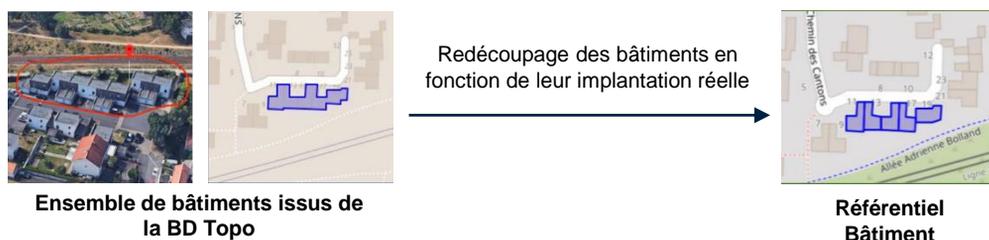
Cette méthode permet de produire des adresses structurées et une donnée de qualité supérieure à la simple récupération des données nationales.



Création d'un référentiel bâtiment

A la suite de cette première étape, les bâtiments sont modélisés en fonction de leur empreinte au sol. La principale source du référentiel des bâtiments en France, la BD Topo (modélisation 2D du territoire et de ses infrastructures) publiée par l'IGN. Les données issues de cette base sont transformées par un algorithme propriétaire de namR afin de nettoyer, qualifier et redécouper les bâtiments.

Exemple de redécoupage d'un bâtiment



sources : société, EuroLand Corporate

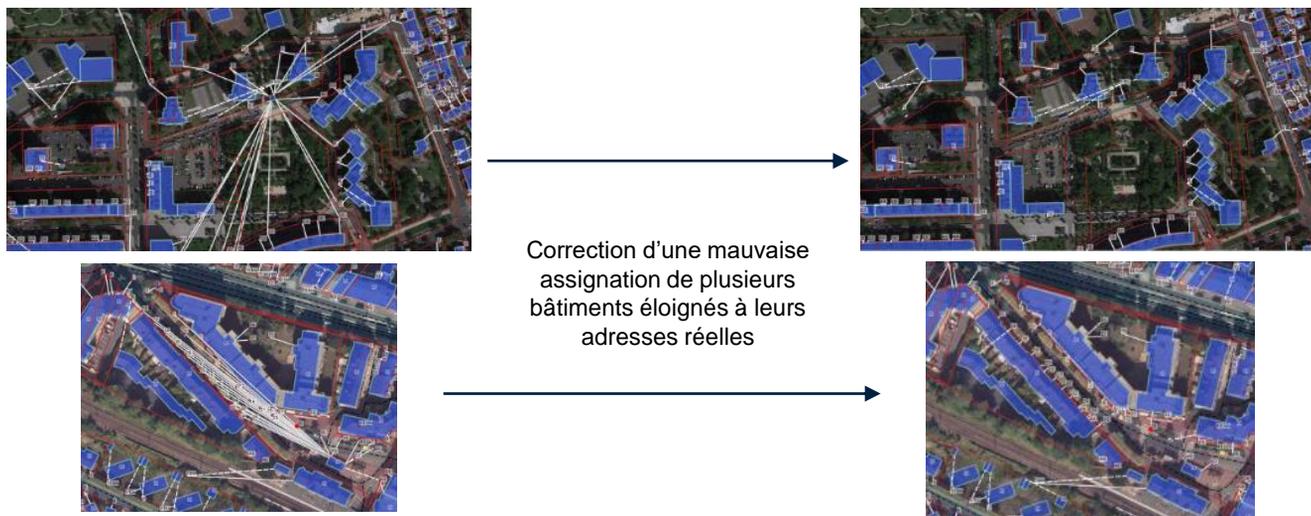
Les bâtiments sont ainsi modélisés par leur empreinte au sol dont les sommets sont des coordonnées GPS.



Une fois le référentiel adresse construit d'une part et le référentiel bâtiment d'autre part, un lien bâtiment-adresse est créé permettant de relier le ou les bâtiments présents sur la parcelle à l'adresse unique.

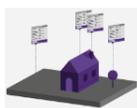
Si cette étape peut sembler triviale, elle est cependant source d'erreurs lorsque de multiples bâtiments sont éloignés. A noter qu'une unique base de données faisant le lien entre les adresses et les bâtiments produite par l'IGN existe sur le marché, appelée *Adresse Premium*.

Exemples de corrections réalisées par namR



sources : société, EuroLand Corporate

La prise en compte d'éléments de contexte, parcelles, routes, orientation, ... ainsi que la structuration des données permet à namR de ne pas reproduire les erreurs de la base de l'IGN et ainsi de produire une base de référentiels adresses-bâtiments largement plus précise.



L'intégration des attributs

Sur chacun de ces référentiels, namR ajoute des attributs : des informations structurées sur le bâti et le territoire, requêtables et filtrables. Ces données sont uniques, originales et propriétaires.

S'il existe un très grand nombre d'attributs différents dans le Digital Twin, tous suivent un processus de production très cadré allant du sourcing de la donnée, au cleansing, au processus de jointure et enfin à l'inférence des valeurs de l'attribut sur tout le territoire.

Le sourcing des données : Les données employées par namR proviennent de deux sources de données différentes. L'Open Data tout d'abord avec de multiples sources comme data.gouv, les régions ou encore le géoportail de l'urbanisme. Ces données brutes, non personnelles sont cependant lacunaires, non interopérables et complexes car elles ne comprennent pas de métadonnées. La seconde source sont des données partenaires provenant de ressources complémentaires : l'ADEME, Airbus, l'IGN, Cerema, ... Elles sont composées par exemple d'images satellites, aériennes, ... Ici aussi ces données ne sont pas personnelles.

La société a développé plusieurs outils permettant de moissonner l'ensemble de ces données de manière automatisée et régulière, assurant ainsi la détection des mises à jour des données. Un second outil, le miner, permet ensuite d'analyser les données et de les enrichir de métadonnées (format, taille, zone géographique, ...). Une *data library* est alors créée avec l'ensemble des données.

Le data cleansing : Les données sourcées sont ensuite formatées, standardisées et nettoyées afin de les rendre mobilisables pour le Digital Twin. Les attributs sont ainsi créés. Un système de qualification des données permet enfin de scorer chacune d'entre elles en fonction d'un score de confiance, traduisant la qualité et la véracité de celles-ci.

La Jointure : Enfin, des algorithmes créés par namR viennent permettre une jointure entre les attributs et les référentiels bâtiments et adresses élaborés précédemment.

C'est à ce moment là que tout la puissance de la plateforme développée par la société prend sens. Les multiples attributs (données sur le bâti) reliés à une unique adresse peuvent alors interagir entre eux et fournir de nombreuses informations. Ainsi, le croisement entre les réseaux de chaleur d'une ville avec les adresses des bâtiments permettent de déterminer le mode de chauffage, l'orientation d'un bâtiment combinée à la forme de la toiture permettent de connaître l'ensoleillement maximal, et cette dernière information combinée à la superficie du toit permet de déterminer les gains énergétiques d'une installation de panneaux solaires.

Rendre la donnée intelligente

Afin d'arriver aux résultats énoncés précédemment, de multiples algorithmes ont été développés par namR et ses partenaires.

La société a ainsi développé 3 partenariats de recherche avec des laboratoires prestigieux autour du développement d'algorithmes complexes et de la transition écologique.

Tout d'abord avec le **Laboratoire de Météorologie Dynamique** de l'Ecole Polytechnique et le **CREST** (Center of Research in Economics and Statistics) sur des travaux portant des thématiques d'évaluation du potentiel solaire, de la thermosensibilité des toits, ...

Ensuite avec l'équipe de Computer Vision de l'**Institut Borelli** de l'Ecole Normale Supérieure sur des travaux portant sur la reconstruction 3D, l'auto-supervision et la création d'outils permettant l'exploitation de données hétérogènes.

Enfin, avec l'Institut Louis Bachelier sur les enjeux économiques des collectivités, la transition écologiques et la croissance verte. L'accord de recherche porte sur « l'économie industrielle appliquée à la transition écologique et aux territoires » et est notamment animé par Le Collège de France. Il vise à modéliser à partir des données de namR les différentes trajectoires économiques et écologiques possibles pour les collectivités et les stratégies d'adaptation correspondantes.

Pour tous ces travaux de recherche, namR apporte ses données contextuelles aux chercheurs et profite des résultats de leurs recherches pour la mise en œuvre opérationnelle de la création de ses données, permettant ainsi d'enrichir constamment les algorithmes de la plateforme.

Exemples d'algorithmes développés et fonctionnalités

Computer vision – utilisation d'algorithmes de computer vision afin de détecter de nouveaux attributs : présence de végétation, détection des éléments de façade ou des objets sur le toit.



Natural Language Processing – extraction du texte de pdf afin de récupérer des informations sur les règles des PLU, afin de lier des appels d'offre ou des permis de construire ou de travaux à des bâtiments.

Géomatique - utilisation d'un algorithme de segmentation des pans de toit afin d'obtenir des géométries régularisées en vue de calculer le potentiel solaire.

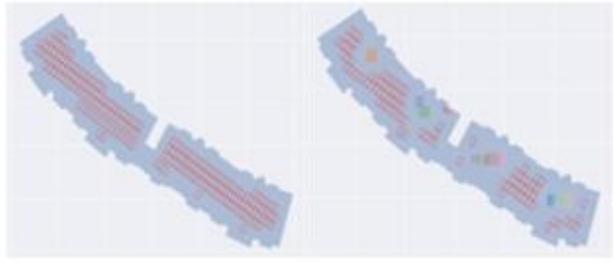


ML Spatial - détection automatique des similarités entre les bâtiments par proximité spatiale et triangulation pour inférer les valeurs de certains attributs. Cela permet de créer un Digital Twin à l'exhaustivité complète avec des sources de données à la faible exhaustivité

Règle métier - développement de règles métiers en interne permettant de calculer le potentiel solaire, la consommation énergétique ou encore des potentiels de rénovation énergétique.



Calcul du potentiel solaire par pan de toit



Positionnement de panneaux solaires en fonction des obstacles de toiture

sources : société, EuroLand Corporate

Le développement en interne et grâce aux partenaires scientifiques de namR permet à la société de proposer non seulement des données pertinentes à ses clients mais aussi des informations inédites et actionnables immédiatement.

L'enrichissement en continu de la plateforme avec de nouveaux algorithmes permettra à namR de proposer des nouvelles informations sur le bâti à ses clients et ce de manière durable.

Ces algorithmes développés constituent une véritable valeur ajoutée dans l'offre de namR ainsi qu'une barrière à l'entrée importante... qui devrait se maintenir au vue des futurs développements prévus.

Proposer une donnée de qualité

La qualité de la donnée proposée aux clients est un élément prioritaire pour la société. A ce titre, la société a développé au sein de sa plateforme plusieurs briques technologiques facilitant traçabilité et confiance dans la donnée. Cinq axes sont ainsi développés :

- **La compréhension de la donnée** : les données ne pouvant être correctement utilisées que si elles sont compréhensibles, elles disposent donc d'un ensemble de métadonnées qui lui sont attachées avec : une définition, une version, une unité, une granularité, une provenance, une méthode d'intégration et une méthode de prédiction.
- **L'exhaustivité** : chaque donnée vise de traiter de manière complète son domaine d'application.
- **La traçabilité** : chaque donnée est tracée et stockée.
- **La confiance** : afin de s'assurer de la qualité de la donnée, chaque attribut est documenté avec une traçabilité des sources, des transformations et des algorithmes utilisés. Un indice de confiance (1 à 5) permet de qualifier chaque attribut, chaque lien et chaque élément du référentiel permettant ainsi d'évaluer la qualité de chaque donnée. La définition de cet indicateur de confiance résulte de la qualité de la donnée source, du type de producteur, de la confiance dans les prédictions, dans les traitements et de toutes les opérations de jointures qui ont été nécessaires.
- **L'amélioration continue** : les attributs sont en permanence améliorés au fur et à mesure que des sources de données sont ouvertes. Des « scapers » se connectent automatiquement aux bases de données afin de mettre à jours le plateforme en fonction de la période de rafraichissement (quotidien, hebdomadaire, mensuel, ...). De plus, lorsqu'une nouvelle base est publiée, celle-ci est comparée aux données de namR afin de comparer celles-ci et d'améliorer l'indice de confiance de chacune d'entre elles.

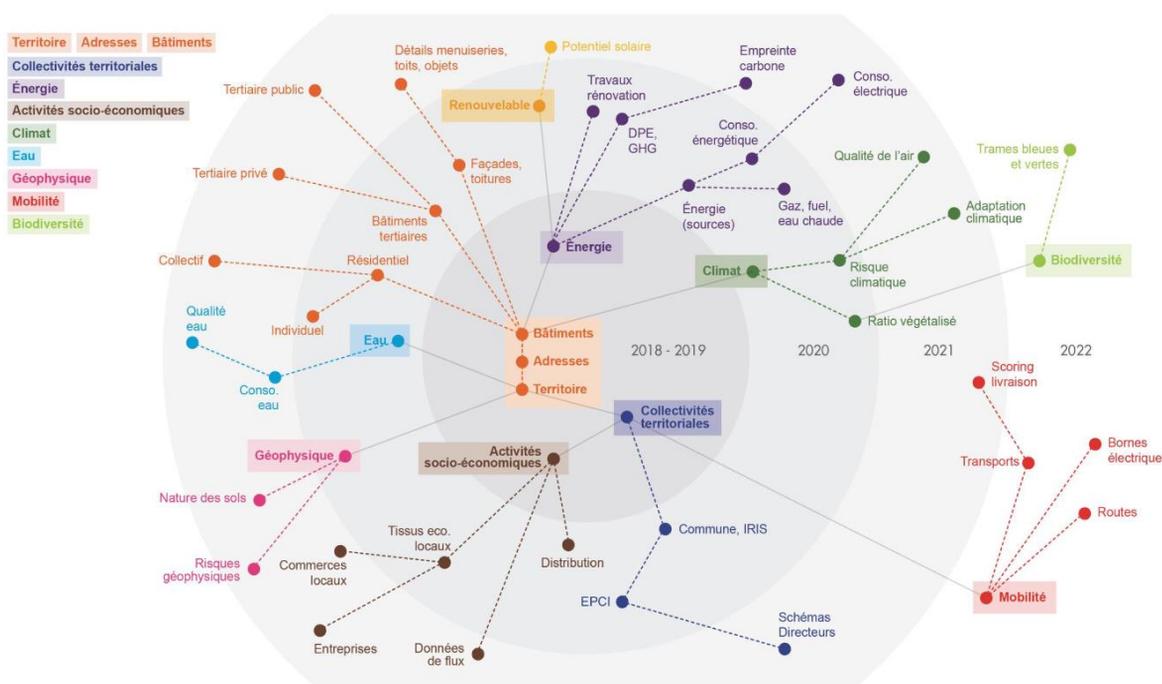
Véritable force de namR, sa capacité à proposer des données de qualité, traçables et exhaustives sur l'ensemble du territoire est unique en son genre.

Un enrichissement constant de la donnée

Après avoir créé plus de 3 milliards de valeurs dans le Digital Twin en 2020 (hors mise à jour) et estimant qu'elle aura produit à la fin de l'année 2021 près de 4 milliards de données, namR enrichit de manière constante les connaissances disponibles sur le bâti.

A ce titre, une approche structurée des prochaines évolutions a été élaborée.

Roadmap de la donnée 2018-2022



sources : société, EuroLand Corporate

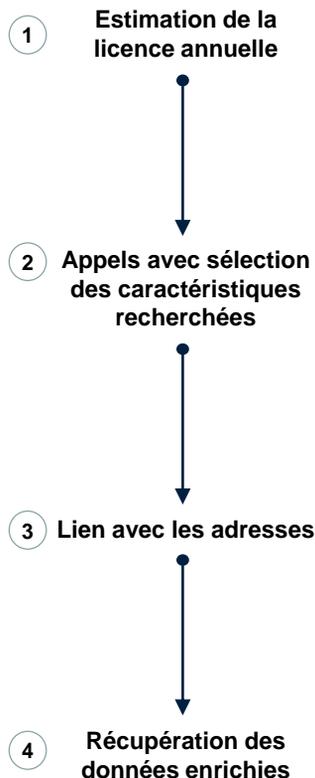
Après avoir passé les 3 dernières années à développer un très grand nombre d'attributs autour de la connaissance du bâtiment et du territoire (travaux de rénovation, consommation énergétique, tissus économique des zones étudiées, risque climatique, ration végétalisé), namR devrait continuer dans les prochaines années à créer de nouveaux attributs afin d'affiner toujours plus la connaissance du bâti et du territoire.

Concentrés notamment autour de la mobilité, de la qualité de l'air, du tertiaire, de la biodiversité ou encore des risques géophysiques, ces ajouts (2021 et 2022) devraient permettre de proposer de nouvelles fonctionnalités régulièrement.

La création et le suivi d'une roadmap précise autour du développement de nouveaux attributs renforce notre sentiment quant à la qualité des futurs développements et au sérieux de l'équipe technique de namR.

Un interfaçage avec de multiples plateformes

Afin de faciliter au maximum l'intégration de la solution développée par namR, le parcours client a été décomposé en quatre étapes simples.



Dans un premier temps le client va (1) estimer le coût de l'utilisation des données de namR, une licence annuelle est calculée en fonction de la volumétrie des attributs (données) à appeler.

Un (2) appel des données est ensuite fait automatiquement en fonction des caractéristiques que le client cherche : estimation du potentiel d'ensoleillement, risques de montée des eaux, travaux à réaliser, ...

Un jeu de données contextuelles est alors généré puis est (3) relié aux adresses voulues par le client. Elles peuvent représenter aussi bien un petit volume, un parc d'un gestionnaire immobilier par exemple, ou un très grand volume, l'ensemble des maisons en bord de mer par exemple.

Enfin ces données enrichies sont (4) récupérées, soit via une interface propriétaire développée par namR, soit via des plugins dédiés intégrés directement dans les outils clients, ou encore via des API.

Afin de faciliter l'intégration de la plateforme namR au sein des outils des clients plusieurs API ont ainsi été développées ou sont en cours de développement.

Deux connecteurs **CRM** sont en cours de développement afin d'intégrer les deux principaux outils utilisés par les clients Grands Comptes de la société. Un projet tripartite entre namR, Salesforce et Accenture devrait ainsi permettre de se connecter de manière transparente à **Salesforce** et d'intégrer les applications qui sont présentes dans l'AppExchange de Salesforce.

Une seconde API est en cours de développement avec Microsoft afin d'intégrer namR à **Microsoft Dynamics 365**.

Dans le même temps, la société développe des API afin de rendre utilisables les données de la plateforme par des modèles prédictifs externes avec notamment **Dataiku** et sa plateforme d'analyse des données et de travail de machine learning, **ESRI**, plateforme américaine développant un Système d'Information Géographique (SIG) permettant une analyse géographique de toutes les données, et enfin **Qgis**, un SIG open source.

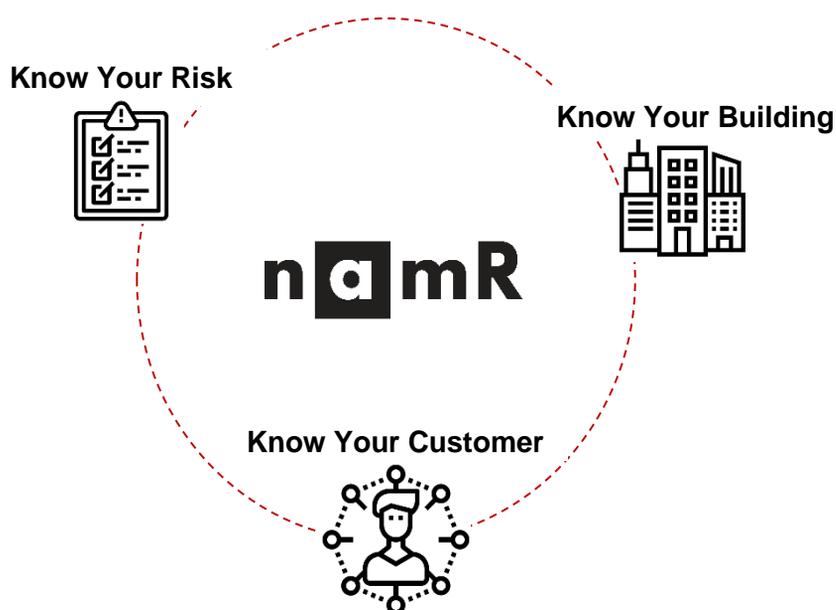
Une offre établie

De manière globale, la plateforme développée par namR permet d'adresser deux grands enjeux. Tout d'abord celui de la **caractérisation d'actifs immobiliers et de leurs potentiels de travaux** afin de déterminer les caractéristiques complètes d'un parc tertiaire ou résidentiel et de connaître le potentiel énergétique, définir une stratégie de travaux et leur suivi. Dans ce premier cas, la nécessité est de disposer d'un très grand nombre d'informations sur un nombre restreint d'adresses.

Ensuite avec la **qualification de prospects ou de portefeuilles clients** afin de faciliter la création de devis pour l'assurance habitation, afin de dérisquer le crédit immobilier, pour cibler de potentiels clients. Ici la nécessité est de disposer de quelques informations ciblées sur un très grand nombre d'adresses.

Pour adresser ces enjeux, namR commercialise sa plateforme en **direct** lorsque ses clients ont besoin de données brutes ou d'une interface simple ou via des **partenaires** lorsque les clients ont besoin d'une intégration des données de namR dans leurs outils internes ou d'une plateforme ad hoc pour présenter les données. La société se concentre aujourd'hui sur trois segments de clients distincts.

Trois typologies de clients distincts



Know Your Building

Premier marché adressé, Know Your Building, est constitué de clients qui ont un fort intérêt pour de nombreuses données sur un faible nombre d'adresses et sans nécessairement avoir besoin de les intégrer dans leurs outils internes. **L'enjeu de ces clients se trouve dans la nécessité de piloter la performance énergétique et environnementale du bâti.**

Ils correspondent à des gestionnaires de parcs, des bailleurs sociaux, des foncières ou encore des directions immobilières. Ils disposent de peu d'adresses concentrées dans un parc ou un portefeuille immobilier mais ont besoin de connaître de nombreux attributs sur chacune de leurs adresses : la caractérisation complète du bâti, le potentiel de rénovation énergétique, le potentiel solaire, les possibilités d'adaptation climatique ou encore l'empreinte carbone.

Les cas d'usage sont ainsi très nombreux :

- Qualifier un parc immobilier sans aucune intervention physique en ajoutant des données inédites comme la surface de façade, le DPE, les matériaux de la toiture, le type de chauffage, les risques climatiques, etc ;
- Cibler les bâtiments avec le meilleur potentiel de rénovation énergétique en déterminant les meilleurs potentiels de rénovation en fonction des travaux à réaliser, des aides disponibles et des artisans certifiés RGE ;
- Optimiser sa stratégie EnR en estimant pour chaque bâtiment de France le potentiel solaire du toit ou de la parcelle ;
- Optimiser le risque climatique en déterminant les risques (montée des eaux sur les prochaines années en fonction de la hauteur d'un bâtiment, ...) ;
- Gérer les obligations réglementaires comme par exemple la trajectoire carbone d'un bâtiment pour anticiper les évolutions.

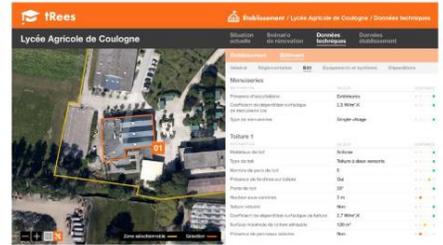
A titre d'exemple, namR a accompagné Établissements scolaires des Hauts de France dans le cadre du **programme tRees** afin de caractériser leur parc immobilier et cibler les meilleures stratégies de travaux de rénovations énergétiques (€ dépensés vs kWh économisés), et ce sans se déplacer sur chacun des sites.

C'est donc un total de plus de 200 caractéristiques liées aux bâtis qui ont été intégrées sur 6 460 établissements scolaires et 19 723 bâtiments des Hauts de France qui ont été intégrées.

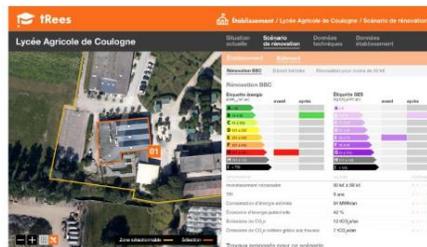
Cas d'usage dans l'univers de KYB – projet tRees



Données de l'établissement



Données du bâti



Données énergétiques



Données de potentiels travaux

sources : société, EuroLand Corporate

Au final, c'est plus de 4 000 000 informations actionnables sur le parc immobilier qui ont été retranscrites de manière visuelle sur la plateforme et un potentiel de 45 000 travaux retranscrits. Les meilleures opportunités de travaux de rénovation ont été établies et les aides les plus appropriées ciblées afin de maximiser le gain énergétique global.

Outre les nombreux cas d'usages, les clients adressables avec cette offre sont très nombreux. Ils peuvent être aussi bien des villes et des collectivités, des acteurs de la gestion de résidences, des acteurs de l'éducation, du tertiaire, du public, ...

Concernant les clients Know Your Building, namR peut les adresser en **direct** en donnant accès à la plateforme développée par la société (building.xyz). Une interface client permettant de visualiser ses bâtiments et de mesurer les indicateurs pertinents est mise à disposition. De plus, des API sont disponibles pour permettre au client de se connecter à ses outils de visualisation géolocalisés ou à ses outils d'asset management.

En direct, namR peut donc adresser les villes de plus de 100 000 habitants, les collectivités, les gares ou encore les gestionnaires d'immobilier commercial.

Cette première offre à destination des gestionnaires de parcs, des bailleurs sociaux, des foncières ou encore des directions immobilières permet donc un pilotage fin des caractéristiques et des performances énergétiques du bâti. Le potentiel de marché en France est important avec plus de 2 000 gestionnaires privés, 600 bailleurs sociaux et plus de 600 collectivités de plus de 50 000 habitants.

En parallèle de ce mode de commercialisation en direct, la société s'associe à des **intégrateurs** (CapGemini, Accenture) afin de répondre à certains projets d'envergure nécessitant des développements spécifiques et une plateforme de visualisation sur-mesure. Dans ce cas là, le partenaire se charge de l'intégration et namR facture une licence pluriannuelle.

Know Your Risk

Deuxième marché adressé, celui de l'évaluation des risques pour les Assureurs et les Banques consiste à intégrer les données qualifiées fournies par namR dans les outils d'aide à la décision de ces acteurs. **Le principal enjeu de ces clients est le pilotage du risque environnemental et extra financier.**

De nombreux cas d'usages sont possibles pour ces 2 typologies d'acteurs avec :

- Le **scoring extra-financier** afin d'estimer au plus juste pour chaque bien le risque économique et climatique ainsi que les aspects extra-financiers des biens des clients ;
- La **gestion du risque climatique** avec l'évaluation des risques climatiques en fonction de scénarii et la détermination des potentiels d'adaptation pour les bâtiments et territoires ;
- Le **suivi des obligations réglementaires**, notamment afin de mesurer et optimiser les trajectoires carbonées ;
- L'**amélioration des modèles prédictifs** avec l'enrichissement de ceux-ci, en ajoutant les données contextuelles de namR, afin de dérisquer la souscription de produits bancaires et d'assurance tout en augmentant la performance des modèles de +20% à +40%.

A titre d'exemple, la société a accompagné l'un des top 3 assureurs français dans 1/ la simplification du parcours client et 2/ dans l'optimisation du risque.

Pour ce faire, une vingtaine d'attributs de namR caractérisant l'habitat (présence de velux, arbres autour de l'habitation, climat, nature du sol, distance au cours d'eau, mitoyenneté, ...) ont été ajoutées aux modèles prédictifs de l'assureur et à la base de 12 millions de sinistres référencés ces 4 dernières années.

Cas d'usage dans l'univers de l'assurance - Performances

ventilation des performances par garantie fréquence

garanties	répartition	base modèle assureur seul	automatisation du parcours client avec les données namR	enrichissement modèle avec les données namR
dégâts des eaux	31 %	100 %	102 %	128 %
vol	13 %	100 %	118 %	139 %
incendies	20 %	100 %	103 %	119 %
dommages électrique	16 %	100 %	117 %	132 %
bris de glace	20 %	100 %	87 %	108 %
total	100 %	100 %	104 %	124 %

Jusqu'à +18% d'amélioration de la validation du parcours client

ventilation des performances par garantie coût

garanties	répartition	base modèle assureur seul	automatisation du parcours client avec les données namR	enrichissement modèle avec les données namR
dégâts des eaux	20 %	100 %	104 %	115 %
vol	42 %	100 %	107 %	118 %
incendies	24 %	100 %	115 %	130 %
dommages électrique	6 %	100 %	110,3 %	131 %
bris de glace	7 %	100 %	115 %	130 %
total	100 %	100 %	108 %	120 %

Jusqu'à +39% d'amélioration des modèles de prédiction

L'intégration des données de namR au sein des modèles de l'assureur ont permis un enrichissement des modèles avec notamment une amélioration de la performance entre 15% et 39% en fonction de la typologie de risque évaluée (dégâts des eaux, vol, incendies, ...)

De la même manière, l'intégration des données permet une amélioration significative de l'expérience client lors de l'établissement d'un devis, la seule question posée étant de renseigner l'adresse du bien, les autres informations étant appelées de manière automatique.

Pour adresser ce marché, namR commercialise sa plateforme de manière indirecte en ayant recours à des **intégrateurs**. En effet, pour les Assureurs il est nécessaire d'intégrer les données au cœur des portails de souscription et des modèles prédictifs fournis par les actuaires aux assureurs. Pour les Banques, il est nécessaire d'installer un accès aux données directement au cœur du cloud privé de la banque et nécessite donc l'intervention d'un intégrateur habitué à l'écosystème IT bancaire.

namR collabore ainsi avec l'actuaire Addactis qui intègre de manière automatique les données de namR a ses modèles prédictifs dédiés à l'assurance habitation. Basé sur le modèle du revenue sharing, la société concrétise du chiffre d'affaires dès qu'un devis d'assurance habitation est généré.

A ce titre, il est intéressant de noter qu'une quinzaine d'acteurs contrôlent le marché de l'assurance en France et qu'environ 18 millions de devis sont réalisés chaque année, offrant ainsi un très large potentiel commercial uniquement sur l'assurance habitation. 21% du marché de l'assurance habitation de la maison individuelle a déjà été signé à date par namR, représentant 3,6 M€ de chiffre d'affaires récurrent embarqués d'ici 2023.

Know Your Customer

Troisième marché adressé, Know Your Customer, est constitué à l'inverse du marché précédent, des clients qui ont besoin de très peu d'attributs par adresse mais sur un très grand nombre d'adresses. **Ici l'enjeu est le pilotage de l'efficacité commerciale et opérationnelle.**

Ces clients ont généralement besoin de compléter leur propre connaissance de leur portefeuille clients ou abonnés afin de segmenter de manière plus fine leurs clients, ou prospecter de manière ciblée, d'améliorer leur service clients ou encore d'améliorer leur stratégie marketing.

Outre la connaissance de leur portefeuille clients ou abonnés, les clients Know Your Customer ont aussi besoin de comprendre l'usage du bâti et comment celui-ci est utilisé par les concessionnaires.

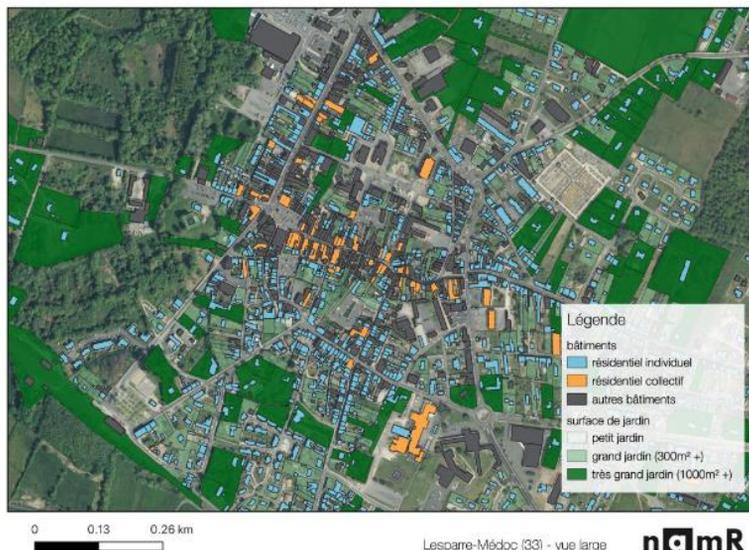
Les cas d'usage sont ici encore multiples avec :

- La digitalisation du parcours client en remplissant automatiquement les champs d'un formulaire en ligne à partir d'une adresse uniquement ;
- La caractérisation d'une zone de chalandise à l'aide des données de namR afin de caractériser la population, le type et l'attractivité des zones de chalandise des clients et des concurrents, d'optimiser le maillage et l'offre, afin d'améliorer de plus de 10% le taux de transformation ;
- Optimiser les modèles prédictifs en intégrant des données contextuelles issues de différentes sources ;
- Enrichir les connaissances sur des clients potentiels en comprenant le contexte socio-économique puis en optimisant les campagnes marketing et sales ;
- Améliorer l'expérience client en ayant une connaissance fine de la nature de l'habitation des clients et du quartier dans lequel ils évoluent afin d'optimiser le temps et la pertinence des réponses du back-office. Cela permet aussi de mieux prévoir les interventions physiques (livraison) et de réduire de 25% le coût des techniciens par une meilleure efficacité.
- Comprendre l'usage du bâti

Sur ces cas d'usages là, namR a notamment accompagné Leroy Merlin afin de cibler les meilleurs prospects dans le cadre de ses campagnes marketing personnalisées avec comme objectif d'augmenter le taux de clic et de transformation pour ses équipements de jardin ou encore Veolia eau dans des problématiques d'usage du bâti.

Dans le cadre de cette campagne, les données de namR ont été utilisées afin d'enrichir la connaissance des clients, améliorer le ciblage et par extension augmenter le taux de transformation commercial. 5 attributs ont été utilisés : le taux d'occupation de la parcelle, le taux de végétalisation de la parcelle, la présence d'une piscine, le type de bâtiment et enfin le type de tissus urbain.

Cas d'usage avec Leroy Merlin - Illustration



sources : société, EuroLand Corporate

La comparaison entre les taux de transformation d'une campagne marketing en fonction des 3 échantillons sélectionnés matérialisent **une nette augmentation du taux de transformation** grâce à un ciblage utilisant à la fois les données de Leroy Merlin ainsi que celles de namR.

Pour ces clients, namR adresse le marché principalement en **direct** via des API. En effet, ces entreprises ont principalement besoin d'accéder aux données de namR en temps réel afin de les utiliser au sein de leurs propres outils (CRM, ...). Une licence pluriannuelle est proposée en fonction des besoins des clients.

Une association peut aussi être faite avec des **partenaires**, agences de communication et de marketing de premier plan (M&C Saatchi, GAD, Publicis), afin de développer des projets plus importants.

Dans ce cas là, le partenaire se charge de l'intégration et namR facture une licence pluriannuelle en fonction de la consommation du nombre d'attributs.

Dans le cadre de cette offre, namR peut s'adresser à une clientèle extrêmement large qui nécessite une connaissance plus fine de ses clients. Dans un premier temps le Groupe a décidé de se concentrer sur des acteurs de la distribution spécialisée, laissant entrevoir un potentiel important avec plus de 500 distributeurs ciblés en France. A fin mars le Groupe avait déjà signé une licence pluriannuelle avec Leroy Merlin et avec Veolia eau.

Un modèle économique de licences renouvelables

L'offre développée par la société peut se résumer de la manière suivante.

Offre de namR

	Know Your Building	Know Your Risk	Know Your Customer
	Piloter la performance énergétique et environnementale du bâti	Piloter le risque environnemental et extra financier	Piloter l'efficacité commerciale et opérationnelle
<i>Vente en Direct</i>	Licence renouvelable		Licence renouvelable
<i>Restitution</i> <i>Typologie clients ciblés</i>	Plateforme namR		API / plugin
	Villes, collectivités, gestionnaires de parc, ...  ActionLogement 		Retailer, Plateformes immobilier, Marques, ...  La Redoute
	Intégrateur	Actuaire & Intégrateur	Agence communication
<i>Vente via Partenaire</i>	Partage des revenus (coût d'intégration + licence renouvelable)		
<i>Restitution</i>	Intégration dans les outils clients (set up par intégrateur)		
<i>Typologie clients ciblés</i>	Groupes nationaux, Public, ... <i>Projets nécessitant des développements spécifiques pour s'intégrer aux outils</i> 	Assurances, banques, ... <i>Projets nécessitant une connaissance des outils internes des banques et assurances</i>   Allianz 	Plateformes innovantes <i>Projets innovants nécessitant une intégration au sein de plateformes technologiques</i> 
	<i>Clients signés en direct & via Partenaire</i>    	21% du marché assurantiel habitation	  

sources : société, EuroLand Corporate

L'offre de namR s'articule donc entre deux canaux de commercialisation en fonction de la maturité data du client ainsi que de la complexité du projet par rapport à la transformation digitale du client.

**Licence renouvelable
Récurrence du CA**

30-200 K€

Dans le cas d'une **Vente en Direct**, namR propose une Licence annuelle renouvelable indexée en fonction de la volumétrie des données que le client souhaite exploiter ainsi que du nombre d'utilisateurs. L'accès se fait via les outils du client ou via l'interface de namR. **Le pricing de la licence se situe entre 30 K€ et 200 K€ et 100% des revenus récurrents reviennent à namR.**

**Licence renouvelable
+ Setup
Partage des revenus**

**Setup 200K€ - 500K€
Licence 100 K€ - 1M€**

Dans le cas d'une **Vente via un Partenaire**, la complexité du projet nécessite une intégration directement au sein des systèmes d'information du client. La vente se décompose donc en deux éléments : le setup (intégration de la solution) et la Licence annuelle renouvelable. Dans le cas là, l'accès se fait ensuite au cœur des outils des clients ou via une plateforme dédié. **Le pricing de la licence est plus élevé, entre 100 K€ et 1 M€ et les frais de setup se situe entre 200 K€ et 500 K€. Un modèle de partage de revenu entre le partenaire et namR est alors conclu.** A noter que les montants précisés ci-dessus sont net des revenus revenants aux partenaires.

Le modèle économique de namR s'articule ainsi principalement autour de la commercialisation d'une Licence annuelle renouvelable offrant ainsi une forte visibilité dans la génération du chiffre d'affaires ainsi qu'une récurrence importante des revenus.

De plus, l'intégration via un partenaire de la solution de namR directement au sein des systèmes d'informations des Grands Comptes permet une association forte au cœur des systèmes opérationnels des clients et offre ainsi un potentiel de rétention supplémentaire pour ces clients.

NamR, 1 offre - 3 types de clients

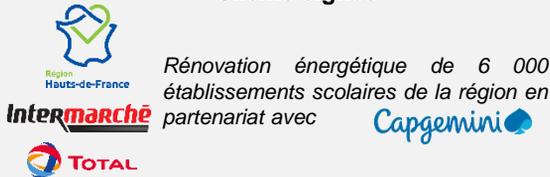
Comme évoqué précédemment, namR a développé une offre autour de 3 typologies de clients : Les propriétaires de parcs immobiliers avec Know Your Building, les Assurances et les Banques avec Know Your Risk et les acteurs de la distribution avec Know Your Customer.

Ces typologies de clients sont aussi bien adressées en direct par namR que via des partenaires intégrateurs.

Clients signés et pipe qualifié à avril

Know Your Building

Clients signés



Des discussions avancées avec plusieurs gestionnaires de parcs et acteurs du logement

Intégrateurs - des offres en cours de création avec



Know Your Client

Clients signés



Des discussions avancées avec plusieurs acteurs majeurs de la distribution spécialisée

Intégrateurs - des offres en cours de création avec



Know Your Risk

Une offre intégrée par **addactis** en cours de déploiement auprès de 4 assureurs de premier plan soit 21% du marché français de l'assurance habitation

Des discussions en cours avec des banques et des assurances afin de porter la part de marché à près de 40% d'ici la fin 2021

Des tendances fortes

La donnée contextuelle, source du Big Data, solution pour la transition écologique du secteur du Bâtiment

La Deeptech

Le marché de la Deeptech désigne des entreprises qui proposent des produits ou des services sur la base d'innovations de rupture, c'est-à-dire qui révolutionnent nos habitudes. Pour cela, les technologies se basent sur des recherches complexes nécessitant des expertises pointues et des longs temps de maturation. Dotées d'un fort potentiel, ces sociétés font faces à d'importantes barrières à l'entrée et à un go-to-market long et coûteux.

Elles nécessitent alors un type de financement spécifique, du fait d'une longue phase de R&D avant de pouvoir lancer leur technologie sur le marché visé. Secteur prometteur mais à risque, un quart environ (24%) des investissements européens en capital risque est dédié à la Deeptech. Ces investissements ont progressé de 22% depuis 2015 au niveau mondial. En Europe, 2019 est d'ailleurs une année record avec 9,6 milliards d'euros investis dans ces sociétés de rupture. La tendance s'est d'ailleurs confirmée en 2020 avec 9,4 milliards d'euros collectés. Enfin, la France est un pays pionnier pour la Deeptech notamment grâce à la qualité de ses universités, la renommée de ses ingénieurs et de ses chercheurs. Entre 2015 et 2020, elle se classe deuxième en matière d'investissement dans l'Union européenne, avec 5 milliards d'euros investis contre 5,4 milliards pour les deeptech allemandes.

Le marché de la Deeptech officie souvent dans l'intelligence artificielle, la biologie, la chimie et les sciences du matériau, la robotique et les drones, l'électronique et enfin la photonique. Doté d'une technologie basée sur la/le machine learning pour une meilleure compréhension et connaissance du Bâtiment, namR a le potentiel d'être un acteur majeur de la Deeptech dans les années à venir. Sa technologie est unique après 3 années de R&D entre 2017 et 2020, namR rentre alors dans la phase de commercialisation et de développement stratégique pour exploiter au mieux les opportunités provenant de ses données contextuelles.

L'explosion du Big Data

L'éclosion du Big Data est perçue selon certains comme la nouvelle révolution industrielle, succédant à la découverte de la vapeur (début du 19ème siècle), de l'électricité (fin du 19ème siècle) et de l'informatique (fin du 20ème siècle).

Constitué d'une quantité faramineuse de données, le Big Data élargit le champ des possibles pour l'ensemble des secteurs de notre économie. En effet, le monde émet environ 2,5 trillions d'octets de données tous les jours. Selon IBM, 90% des données mondiales ont été créées au cours des dernières années. De plus, d'après McKinsey Global Institute, le volume mondial de données double tous les trois ans. Le marché est alors en expansion forte, et cette tendance n'est pas prête de s'arrêter.

Le phénomène Big Data provient de l'émergence de nouvelles technologies, d'Internet et des réseaux sociaux qui ont alors accéléré la production de données numériques (textes, vidéos, transactions, données GPS, recherches, etc...). La définition commune du Big data vient de Gartner, circa 2001 : concept regroupant une famille d'outils qui répondent à une triple problématique dite règle des 3V. Il s'agit notamment d'un Volume de données considérable à traiter, d'une grande Variété d'informations (venant de diverses sources, non-structurées, organisées, Open...), et d'un certain niveau de Vitesse à atteindre, autrement dit de fréquence de création, collecte et partage de ces données.

Le marché mondial du « Big data » en 2020 est estimé à 203 milliards de dollars alors qu'il était de 130,1 milliards de dollars en 2016. Une nette en augmentation en seulement 4 ans. De plus, un sondage mené par The Economist révèle que près de 75% des entreprises pourraient implémenter le Big Data et l'intelligence artificielle à leur activité d'ici 2020. Enfin, d'après une analyse de Forrester, d'ici 2020, les entreprises qui utilisent le Big Data auront acquis un avantage stratégique qui leur permettra de générer au total 1,2 milliards de dollars par an de plus que les entreprises qui ne se servent pas de cette technologie.

namR se positionne donc sur un marché en croissance exponentielle, grâce à sa technologie unique sur le secteur du BTP qui lui permet de produire des données contextuelles sur le bâti et les territoires. La spécificité de sa technologie lui accorde une place de pionnier, répondant aux nombreux enjeux liés au Big Data.

Les enjeux du Big Data

Depuis l'émergence du Big Data, deux autres « V » sont apparus : la Valeur et la Vérité. En effet, de nombreux problèmes sont apparus concernant la donnée, qui n'est pas forcément fiable, et compromettent la légitimité des acteurs du secteur. Ils sont alors confrontés à des données de mauvaise qualité, à des données mal définies ou indéfinies et à des données redondantes. Les critères à prendre en compte pour évaluer de la donnée sont alors son degré d'exactitude, d'exhaustivité, de pertinence et de fiabilité.

Enfin, les questions de la sécurité et de la protection des données sont des aspects essentiels du Big Data, qui exigent la mise en place de procédures et de moyens forts pour limiter ces risques.

Doté d'une approche innovante, namR propose dans son offre des données contextuelles. Ce sont des données structurées et complètes sur le territoire, ne se rapportant ni à des données personnelles, ni industrielles (métier, production, IoT), qui caractérisent le bâti, les parcelles, les territoires, l'environnement, le climat, la vie économique et sociale. Elles complètent les données des entreprises par des données externes. Elles permettent alors de répondre aux différentes problématiques qui émergent concernant le Big Data.

Les opportunités du Big Data dans divers secteurs

Le Big Data est source d'innovation et de révolution dans de nombreux secteurs. Doté d'une mine inépuisable d'informations, les entreprises qui utilisent cette technologie possèdent une forte compréhension des tenants et aboutissants de leur marché, et peuvent se construire un profil plus complet de leur clientèle. En effet, les données proviennent de particuliers, d'entreprises et d'institutions publiques ce qui permet de couvrir un large spectre d'acteurs de la vie économique.

L'exemple le plus frappant concerne le marketing digital, grâce à l'exploitation du Big Data, il devient plus simple de cerner les attentes des consommateurs et également de trouver le bon timing. Le Big Data s'est implanté dans divers secteurs, de la surveillance avec l'anticipation et prévision de tendances aux ressources humaines pour optimiser le marché et combler les besoins de chacun.

Le Bâtiment a mis du temps comparé à d'autres secteurs à entamer sa transition numérique et à utiliser le potentiel résultant du Big Data. L'arrivée d'acteurs nouveaux tels que namR sur le marché du Bâtiment, qui produit de la donnée contextuelle grâce à des outils de Machine Learning, élargit les connaissances et la flexibilité des métiers du Bâtiment. Les possibilités qui découlent du Big Data peuvent alors être exploitées. Par conséquent namR occupe une position centrale dans le nouveau cycle que connaît le BTP.

La Data au service du Bâtiment

La valeur analytique et opérationnelle des données permet de comprendre, modéliser et améliorer les pratiques du secteur du Bâtiment dans le but d'homogénéiser les opérations en fonction des chantiers, des projets et des zones géographiques. L'émergence de la technologie BIM (Building Information Modeling), couplée à la source quasi-infinie d'informations provenant du Big Data, fournit les clés pour aboutir sur un gain de temps, d'énergie et d'argent. Ce processus qui consiste à créer et utiliser un modèle 3D intelligent, optimise les choix techniques, réduit les coûts, mesure les impacts et anticipe les difficultés.

De plus, le Big Data introduit la notion de maintenance prédictive, à l'aide de données et de simulations de scénarios, il devient plus simple aux entreprises de planifier en amont.

Enfin, l'ensemble des données provenant des équipements de chauffage et de climatisation, des travaux d'isolations, du type de fenêtres, des matériaux de constructions donne une vue d'ensemble sur la consommation d'énergie d'un bâtiment. Agrégée, cette data permet d'identifier les bonnes et mauvaises pratiques, d'éviter toute consommation inutile pour aboutir sur des économies d'énergie des bâtiments.

Les données contextuelles de namR adressent des cas d'usage aussi variés que la massification de la rénovation énergétique, la lutte contre l'artificialisation, le ciblage marketing, le risque assurantiel ou bancaire et bien sur le déploiement des énergies renouvelables. La transition énergétique est un axe majeur dans l'activité de namR.

La transition énergétique

La transition énergétique est le passage du système actuel de production d'énergie, principalement axé sur des énergies non renouvelables (pétrole, gaz, charbon) à un mix énergétique basé sur des énergies renouvelables. Il est bon de savoir qu'au niveau mondial, la consommation d'énergie repose à 81,3% sur les énergies fossiles et les émissions de CO2 relatives à la combustion d'énergie ont doublé de 1973 à 2017. En France, les énergies renouvelables ne représentent que 16,3% de la consommation d'énergie. Pour résoudre cette situation toujours plus problématique, le gouvernement français a publié en 2015 une loi sur la transition énergétique. Les objectifs fixés sont de réduire de 30% la consommation d'énergies fossiles entre 2012 et 2030, de diminuer de 50% la consommation énergétique entre 2012 et 2050 et d'établir les énergies renouvelables à 32% de la consommation finale d'énergie en 2030.

Plusieurs domaines d'interventions existent, de l'adaptation des transports, passant par l'économie circulaire jusqu'à la lutte contre gaspillage. Le secteur du BTP pèse lourd dans la facture énergétique de la France, la rénovation thermique des bâtiments devient alors indispensable. La technologie de namR ouvre alors de larges possibilités dans la mise en place de la transition énergétique pour le Bâtiment et doit permettre d'optimiser un changement profond et radical.

La transition énergétique dans le Bâtiment

En France, le Bâtiment représente 44% de l'énergie consommée, bien loin devant les transports qui affichent déjà 31,3%. Chaque année, le secteur du Bâtiment émet plus de 123 millions de tonnes de CO2, soit près du quart des émissions nationales. Problème généralisé vu que 75% des bâtiments présentent un faible niveau d'efficacité énergétique. Ces chiffres révélateurs et alarmants font du Bâtiment un domaine-clé face aux problèmes environnementaux, qui doit alors entamer sa transition énergétique.

C'est pour cela que la loi du 17 août 2015 relative à la transition énergétique fixe au secteur du Bâtiment plusieurs objectifs, dont un primordial : en 2050, l'ensemble des bâtiments du parc immobilier français devra atteindre le niveau basse consommation d'énergie. Cette prérogative implique un rythme de 500 000 rénovations énergétiques par an.

De plus, la directive européenne « Performance Énergétique des Bâtiments » vise à construire des bâtiments dont la consommation d'énergie sera quasi-nulle ou à énergie positive, dans lesquels la consommation d'énergie sera compensée par une production sur site avec des énergies renouvelables (solaire, géothermie, biomasse, etc.).

Le parc résidentiel en France compte environ 34 millions de logements dont la consommation est de 240 kWh/ (m².an). Or, avant 2025, tous les bâtiments privés résidentiels dont la consommation en énergie primaire est supérieure à 330 kWh/ (m².an) devront avoir fait l'objet d'une rénovation énergétique. Le niveau de performance à atteindre sera renforcé chaque décennie jusqu'en 2050, de telle sorte que le parc global concerné réduise ses consommations d'énergie finale d'au moins 60 % en 2050 par rapport à 2010.

Le marché du Bâtiment doit connaître un virage fort dans les prochaines décennies pour répondre aux réglementations françaises et européennes en vigueur sur la transition énergétique. L'assimilation et l'utilisation du Big data dans le marché doit permettre aux acteurs du Bâtiment d'entamer surement cette transition tout en optimisant les prises de décision. Les données contextuelles que fournit namR vont alors dans ce sens et seront le facteur clé pour toutes les entreprises du BTP que ce soit pour leur transition énergétique ou pour leur croissance commerciale.

Concernant la gestion des risques

Les Risques dans le Bâtiment concernent les secteurs assurantiel et bancaire. Il est important, que ce soit pour les banques ou les assurances d'estimer les risques économiques et climatiques et les aspects extra-financiers des biens de leurs clients.

En France, le marché de l'assurance est conséquent avec plus de 40 M contrats d'assurances habitation. A peu près 15% des contrats sont renouvelés chaque année, impliquant alors un renouvellement de 6 M contrats. Or plusieurs assureurs sont consultés pour chaque contrat, le nombre de devis réalisé chaque année s'élève alors approximativement à 18 000 devis. namR possède 21% du marché et projette une part de marché de 48% à horizon 2025, équivalent à une augmentation de 5 M requêtes réalisées sur 5 ans.

Contrairement à de nouvelles réglementations, les banques sont dans l'obligation de caractériser le risque climatique et de réaliser un scoring extra financier des bâtiments sous crédit immobilier. Le parc immobilier français est composé de 35 M de bâtiments, dont 40% sous crédit financier. namR vise une belle progression sur 5 ans, passant d'une part de marché de 8% à 30%, pour atteindre un 6 M de requêtes en 2025.

Doté d'une réelle offre différenciante sur le marché des risques assurantiels et bancaires, namR aspire à des forts gains de parts de marché pour se positionner en leader sur les services de la donnée contextuelle.

Un écosystème mais peu de concurrents

Concernant l'environnement concurrentiel de namR, il se compose principalement de fournisseurs de données externes aux entreprises. Celles-ci peuvent être brutes et non traitées (comme par exemples celles de la base Adresse Premium de l'IGN), ou bien traitées de différentes manières et avec des niveaux de fiabilité plus ou moins important. Ces fournisseurs de données 2.0 peuvent être segmentés selon plusieurs verticales en fonction des usages adressés par namR.

Univers concurrentiel de namR



sources : société, EuroLand Corporate



Orbital Insight – Société américaine d'analyse basée à Palo Alto (Californie), fondée en 2013. L'entreprise rassemble des données imagées géolocalisées fournies par des satellites, drones, smartphones et les analyse à l'aide de l'IA et du ML. Secteurs adressés : immobilier, défense, supply chain.



Enigma – Entreprise américaine fournissant de nombreuses informations (revenus, transactions et tendances des différents secteurs) afin d'améliorer la prise de décision, le marketing et de mieux évaluer les risques. Secteurs : banque, assurance, pharmaceutique, énergie, public.



Verisk – Plateforme américaine d'agrégation de données et de traitement de celles-ci permettant de créer des modèles prédictifs notamment à destination de la gestion des risques. Secteurs : banque, finance, énergie.



Cytora – Société anglaise fournissant des données en temps réels, publiques et privées (construction, santé financière des entreprises, données interne des clients...) afin d'identifier et de répondre aux risques et enjeux du secteur de l'assurance et de la banque notamment.



Climacell – Société américaine proposant une technologie de prévision météorologique basée sur l'utilisation des réseaux de communication sans fil. Secteurs : assurance, énergie, aviation, agriculture, ...

 **CoStar Group** – Fournisseur américain d'informations, d'analyses et de marketing sur le marché de l'immobilier. La solution propose des informations sur le marché : inventaire des terrains et propriétés, analyse des prix, tendance, études approfondies du marché. Secteurs : banque, public, immobilier, ...

 **reonomy** – Reonomy est un fournisseur d'informations sur le marché de l'immobilier permettant aux courtiers, institutions financières et fournisseurs de services commerciaux d'accéder à des données issues de plus de 200 sources publiques. Secteur : immobilier.

 **Doorda** - Plateforme anglaise récupérant et connectant les données entre elles afin de proposer des insights sur des sociétés, des immeubles, des statistiques, ...

 **CoreLogic** – Société américaine fournissant des données et des analyses à destination des acteurs de l'immobilier (prix de vente, crédit, valeur du bien, nombre de pièces, ...)

 **SAFE GRAPH** – Société américaine proposant une plateforme de données spatiales avec des ensembles de données sur des lieux physiques (trafic, empreinte de construction, ...) pour des millions de points d'intérêts. Ces informations permettent ensuite de réaliser des analyse de marché, d'améliorer sa connaissance clients, ...
Secteurs : retail, marketing, immobilier, assurance, ...

FOURSQUARE – Application de géolocalisation des lieux d'intérêts dans une ville. Les données des utilisateurs sont retravaillées avec des technologies prédictives et permettent à leurs clients de mieux comprendre leur business et le comportement de leurs clients. Secteurs : retail, marketing, immobilier, ...

 **iggy** – Fournisseur de données facilitant l'analyse de l'environnement des bâtiments (ligne de bus, route, type de bâtiments, ...). Secteur : immobilier.

DESCARTES – **Descartes Underwriting** – Société française proposant une solution d'agrégation de données afin de modéliser le risque climatique. Secteur : assurance

 **EXPLORE** – Groupe français proposant des solutions de veille stratégique B2B (veille immobilière, construction, marchés publics). Secteurs : immobilier, collectivités, ...

Univers concurrentiel de namR – Comparaison entre acteurs

Entreprise	Secteur	Original data	100% geo-located data	Optimized sequencing	Comprehensive data	Relevance clusters	Reusability & scalability	Continuous learning
 Socrata	Secteur publique	X	X	X	X	X	V	X
 enigma	Banque, Finance, Energie, Publique	V	X	X	X	X	V	X
 Orbital Insight	Immobilier, défense, supply chain, energie	V	V	X	V	X	V	V
 VTS	Immobilier, gestion d'actifs	X	X	V	X	V	V	X
 Verisk	Banque, Finance, Publique, Immobilier, Energie	V	X	V	X	V	V	X
 Cytora	Banque, Assurance, Commerce	X	X	V	V	V	V	X
 CoStar Group	Banque, Finance, Publique, Immobilier, Energie	X	X	X	V	V	V	V
 namR		V	V	V	V	V	V	V

sources : société, EuroLand Corporate

L'univers concurrentiel de namR est principalement constitué de sociétés spécialisées dans l'exploitation de la données à destination d'un marché spécifique et répondant à un cas d'usage unique (gestion du risque, marketing, ...). Aucune n'est présente sur l'ensemble des marchés adressés par namR ni n'est en capacité de répondre à autant de cas d'usages. De plus, il est à noter qu'aucune de ces sociétés n'est implantée dans l'écosystème français.

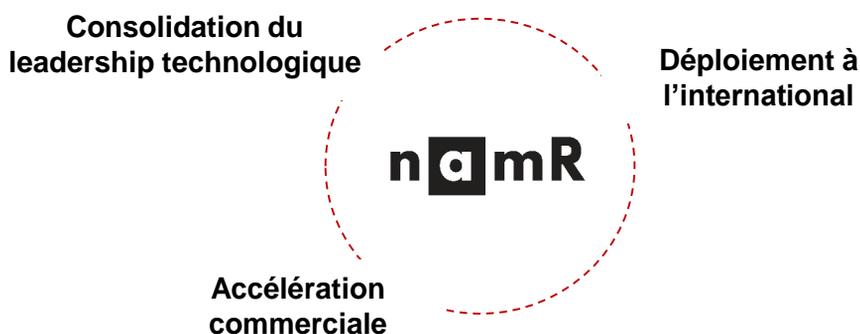
De manière globale, la principale source de concurrence de namR provient de la volonté ou non d'une société cliente de développer sa solution en interne (Make or Buy). La principale barrière réside dans la technologie développée par la société ces dernières années, dans la qualité des données intégrées et dans l'ensemble des algorithmes développés.

Une stratégie de développement établie

Après plusieurs années passées à développer la plateforme technologique namR, à tester et à intégrer sa solution auprès de ses premiers clients, le Groupe amorce désormais une nouvelle phase de développement et d'accélération.

Cette nouvelle phase devrait s'articuler autour de trois axes avec 1/ la consolidation du leadership technologique, 2/ l'accélération commerciale et 3/ le déploiement à l'international.

Les trois axes de la stratégie de développement



sources : société, EuroLand Corporate

Consolider le leadership technologique

Le premier axe de développement, purement technologique, se décompose en deux et vise à 1/ enrichir l'offre globale avec de nouvelles données à exploiter et 2/ consolider la plateforme de namR.

Premier objectif, cette consolidation passe par l'**exécution de la roadmap data** établie par namR (voir page 19), visant à créer de nouveaux attributs originaux et dédiés à certains métiers, d'intégrer des sources de données complexes et d'explorer de nouvelles thématiques.

Second objectif, cette consolidation devrait passer ensuite par un **investissement dans l'infrastructure Cloud** du Groupe et ce afin d'améliorer la sécurité, la disponibilité et de permettre une montée en charge des demandes des clients. Cette consolidation passe aussi par une extension des partenariats sur le sourcing des données afin d'enrichir la plateforme avec de nouvelles bibliothèques de données. Celles-ci peuvent par exemple concerner les flux de population et la fréquentation des lieux (Flux Vision), l'analyse des comportements de conduite et de l'usage véhicule (Michelin DDI), notamment afin d'évaluer l'état des routes, ou encore des données d'hydrologie des cours d'eaux afin d'évaluer les risques d'inondation (Vortex.io).

Cette consolidation du leadership technologique de namR devrait ainsi nécessiter le recrutement de plusieurs collaborateurs supplémentaires au sein des équipes techniques de la société et ce afin d'intégrer de nouvelles bibliothèques de données fiables ainsi que développer de nouveaux attributs à exploiter.

A noter que namR a profité de la première moitié de l'année 2021 pour développer une expertise interne sur l'exploitation d'images satellites. Dans le cadre de celle-ci, la société a gagné un concours innovant lancé par le CNES et est ainsi rentrée dans le consortium Space Data market Place, permettant un accès privilégié aux images satellitaires de dernière génération.

Dans le même temps, namR a mis en place la migration de sa base de données de production vers le Cloud ainsi qu'amélioré significativement la sécurité et le cryptage de ses API.

Enfin, les équipes de namR ont au S1 2021 poursuivi l'optimisation des outils de production d'algorithme afin de conserver son avance technologique.

Accélérer la commercialisation

Sortant d'une première phase de développement du socle technologique et de constitution d'un référentiel clients avec la signature de plusieurs Grands Comptes, namR amorce en 2021 une nouvelle phase de son développement avec une accélération de la commercialisation.

Comme évoqué précédemment, namR commercialise son offre soit en **Vente Directe** auprès de ses clients, soit, lorsque cela nécessite une intégration poussée dans les systèmes d'informations des clients, par le biais de **Partenaires** intégrateurs.

Dans le cas de la Vente Directe, une licence annuelle renouvelable est facturée au client. Celle-ci est indexée en fonction du nombre d'attributs, d'adresses et de bâtiments ciblés et d'utilisateurs. **Les revenus issus de ces licences sont récurrents et reviennent dans leur totalité à namR.**

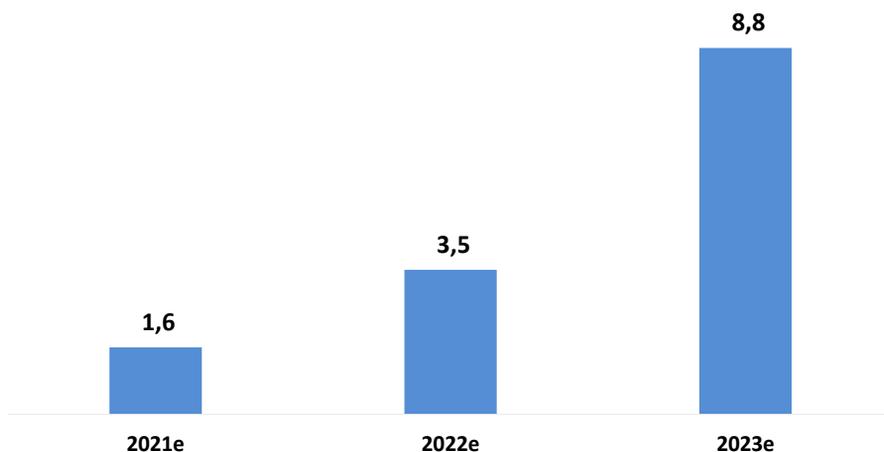
Dans le cas d'une vente via un Partenaire, deux composantes sont facturées : le set-up, soit l'intégration de la plateforme dans les outils du client par le Partenaire (les équipes de namR sont peu sollicitées à ce stade), et la licence renouvelable payée par le client. **Ici, le pricing est plus élevé et un partage des revenus est fait entre namR et le partenaire.**

Actuellement en phase d'accélération commerciale et de déploiement de son offre, namR devrait ainsi générer en 2021 une partie important de ses revenus grâce à l'intégration par ses Partenaires.

Les années 2022 et 2023 quant à elles devraient donc voir, post set-up, une accélération du chiffre d'affaires récurrent issus des licences renouvelables, qu'elles soient issues d'une vente en direct ou via des partenaires. Nous estimons ainsi que ces revenus devraient totaliser près de 75% du chiffre d'affaires total en 2023. Les 25% restants étant issus de l'intégration de la plateforme chez de nouveaux clients, qui consommeront des données via des licences renouvelables par la suite. Ainsi, le chiffre d'affaires de namR devrait tendre vers une récurrence totale à terme.

Cette accélération commerciale devrait se faire sur les trois typologies d'acteurs présentées plus en amont de cette étude. Deux catalyseurs devraient aussi contribuer à cette accélération commerciale. Le premier est la nécessité pour les entreprises d'effectuer leur transition écologique et de la piloter pour en faire une opportunité de développement. La seconde est l'opportunité offerte par l'ère du « Data-Driven » et la volonté des entreprises d'enrichir leurs modèles internes avec des données externes permettant d'actionner de nouveaux leviers pour leurs business. Ces deux catalyseurs couplés à l'offre innovante de namR devraient ainsi permettre au Groupe de se développer rapidement sur ses 3 typologies de clients.

Evolution du CA 2021e-2023e (en M€)



Source : EuroLand Corporate

S1 2021
3 nouveaux clients

8 sociétés en négociation
avancée pour 2021

Concernant le segment **Know Your Building**, namR a **signé un contrat pluriannuel dans le cadre du projet tRees** dont la dernière phase s'est terminée fin 2021. Maintenant tourné vers la conquête commerciale, le Groupe a notamment signé au premier semestre 3 nouveaux clients (Oxand, Openergy, Hellio) pour des montants compris entre 10 K€ et 100K€.

En plus de ces 3 nouveaux clients signés, le Groupe est en négociation avancée avec 3 entreprises du BTP, 3 collectivités et 2 grands acteurs publics pour des signatures qui devraient intervenir d'ici la fin de l'année. Enfin, une offre dédiée aux collectivités est en cours de développement avec Toucan Toco afin de cibler plus de 300 villes françaises .

21% du marché de la MRH
en France

4 sociétés en négociation
avancée pour 2021

Concernant le segment **Know Your Risk**, la solution de namR est déjà intégrée par Addactis lui permettant ainsi d'avoir **sécurisé à date 21% du marché** de la maison individuelle auprès des grands assureurs avant une montée en puissance progressive dans les prochaines années. **Ce contrat représente déjà plus de 3,6 M€ de revenus sécurisés d'ici 2023.** De plus, cette offre conjointe avec Addactis devrait aussi être portée sur le marché des immeubles collectifs dans les prochains mois, renforçant le potentiel important de génération de chiffre d'affaires. Dans le même temps, une nouvelle offre est en cours de développement par Capgemini et Accenture autour des ESG et à destination de Grands Comptes bancaires. **A noter que le potentiel du marché assurantiel en France est estimé à plus de 50 M€, laissant entrevoir un large potentiel pour les années à venir.**

En parallèle, namR a signé au S1 2021 un contrat avec le CNES et est en négociation avancée avec 2 autres assureurs du marché de l'assurance habitation et 2 banques de détail françaises dont l'une du top 3. La finalisation est ici aussi attendue d'ici la fin de l'année.

3 sociétés en négociation
avancée pour 2021

Enfin, concernant le segment **Know Your Customer**, plusieurs clients ont déjà signé avec namR avec notamment **Leroy Merlin pour une licence pluriannuelle de 150 K€ par an et Veolia eau, sous la forme d'un appel d'offre de 25 K€ / appel d'offre.** A noter que plus de 300 appels d'offre de cette sorte sont passés chaque année (potentiel de 7,5 M€ de CA par an). Ici aussi le pipe est important avec des discussions en direct avec des concessionnaires telecom, des concessionnaires énergie ou encore des Grands Comptes du retail BtoC. Côté vente partenariale, une offre sur l'optimisation des interventions terrain pour les telecoms est en cours avec Capgemini, une offre Izi travaux avec Australie.GAD et une offre à destination des concessions de réseaux de chaleur avec PMP.

Pour ce segment ci, namR est actuellement en cours de négociation avec 3 sociétés pour une finalisation aussi d'ici la fin d'année 2021.

Au global, namR devrait ainsi pouvoir compter dans les prochaines années sur 1/ son développement commercial en direct notamment sur les segments Know Your Building et Know Your Customer, 2/ la montée en puissance de son partenariat avec Addactis et 3/ l'intégration de sa solution par des Partenaires au sein de projets d'envergure pour accélérer sa commercialisation.

Déployer à l'international

Enfin, le troisième volet du développement de namR s'articule autour d'une ouverture à l'international.

Ce déploiement à l'international devrait se décomposer en trois étapes avec :

- En 2021, une analyse des marchés internationaux prioritaires en fonction notamment de l'accessibilité des données (open data, achat auprès de tiers, ...) et de la possibilité de créer rapidement un double numérique du pays cible. Mais aussi en fonction de l'opportunité d'accompagner des clients français dans ces pays ou encore du rayonnement des partenaires intégrateurs dans ces géographies.
- En 2022, le développement de la base d'attributs adaptés en fonction du ou des pays sélectionnés afin de disposer d'un socle de données rapidement exploitables et commercialisables.
- Enfin, l'année 2023 devrait permettre un déploiement plus important sur une ou plusieurs géographies en fonction des tractions commerciales observées lors de la deuxième phase en 2022.

Plusieurs pays sont actuellement à l'étude avec le Royaume-Uni (nombreuses bases de données, présence de Capgemini et d'Accenture et potentiel d'accompagnement de certains clients assureurs), l'Allemagne (données de qualité) et l'Espagne (Open data développé et données de qualité).

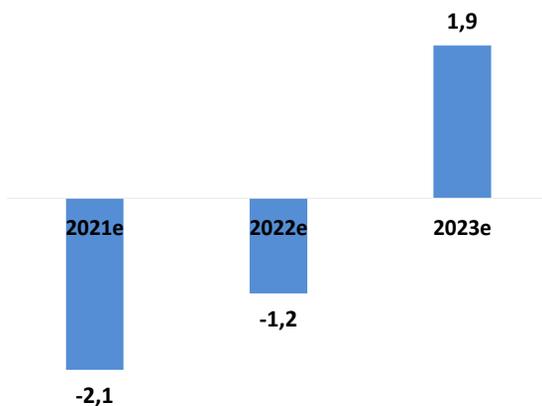
Au global, l'accélération commerciale combinée au développement du Groupe à l'international devraient ainsi lui permettre d'afficher une solide croissance les années à venir.

Pour l'année 2021, le Groupe estime être en capacité de signer 20 nouveaux clients sur l'année. A l'horizon 2023, il précise viser 9 M€ de revenus ainsi qu'une présence dans 1 à 3 pays.

Une structuration pour faire face à la croissance

Pour mener à bien son plan de développement pour les trois prochaines années namR devrait être amené à renforcer ses équipes techniques et commerciales.

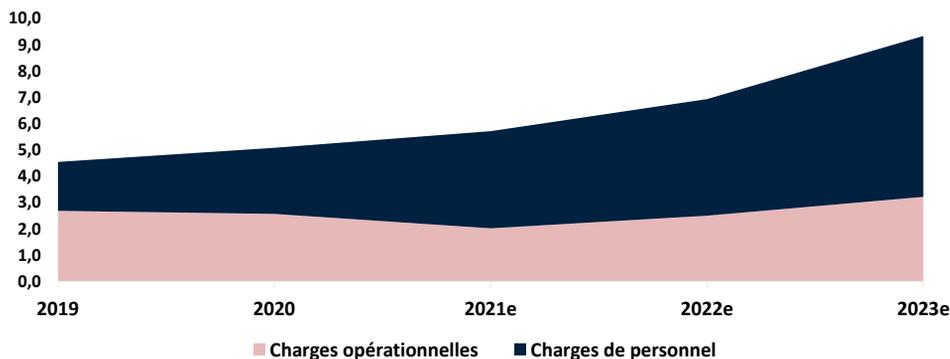
Evolution de l'EBE pour la période 2021e-2023e (en M€)



sources : société (historique), EuroLand Corporate

Si cette dynamique commerciale devrait impliquer une détérioration temporaire de la rentabilité de namR, l'EBE devrait redevenir dès 2023e positif. Ainsi, nous estimons que les efforts menés par le Groupe ainsi que l'accélération commerciale devraient peser sur les marges en 2021e et en 2022e. Dès 2023e, le chiffre d'affaires issu du business en France ainsi que les premiers effets du développement commercial à l'étranger devraient permettre au Groupe de renouer avec un EBE positif.

Evolution des principaux postes de charges 2019-2025e (en M€)



sources : société (historique), EuroLand Corporate

Concernant les principaux postes de charges, nous estimons que les charges externes devraient baisser légèrement en 2021 sous l'effet d'un moindre recours à certaines prestations liées au développement technologique de la solution de namR. Ces charges devraient ensuite rester stable dans les prochaines années.

Dans le même temps, nous estimons que les charges de personnel devraient augmenter sensiblement autour notamment :

- Du développement à l'international avec des recrutements de profils Techniques et Commerciaux ;
- Du renforcement de l'équipe Tech avec le recrutement de profils autour de la gestion de la donnée et des data scientists ;
- Du recrutement de commerciaux afin d'accompagner l'accélération commerciale dans les années à venir ;
- De la structuration de la société avec un renforcement de l'équipe managériale et de gestion (Talent Manager, Accounting Manager).

Au global, nous estimons que cette phase d'accélération commerciale en France et à l'étranger et de poursuite des développements technologiques devraient conduire à une évolution de la structure opérationnelle de la société qui devrait passer de 40 ETP à fin décembre 2020 à plus de 90 d'ici 2023e. Pour l'exercice 2021, le Groupe a d'ores et déjà renforcé son équipe de business development avec de nouveaux profils expérimentés et devrait compter 52 collaborateurs en fin d'année.

Synthèse de nos estimations

en M€	2019	2020	2021e	2022e	2023e
Chiffre d'affaires	3,1	3,6	1,6	3,5	8,8
<i>taux de croissance (%)</i>			-55%	116%	154%
Production immobilisée	1,9	2,2	2,0	2,3	2,4
Produits d'exploitation	5,0	5,9	3,6	5,8	11,2
Achats conso & Charges externes	2,7	2,5	2,0	2,4	3,1
Impôts et taxes	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1
Charges de personnel	1,9	2,5	3,7	4,4	6,1
Excédent Brut d'Exploitation (EBE)	0,4	0,8	-2,1	-1,2	1,9
<i>Marge d'EBE (%)</i>	14,1%	21,4%	ns	ns	21,5%
DAP	1,0	1,2	2,0	2,2	2,4
Résultat opérationnel courant (ROC)	-0,6	-0,5	-4,1	-3,4	-0,5
Résultat financier	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0
Charges d'impôts	0,8	0,8	0,8	1,1	1,1
Résultat net consolidé	0,2	0,2	-3,4	-2,3	0,6

sources : société (historique), EuroLand Corporate

Chiffre d'affaires – accélération commerciale aussi bien avec de la vente en direct que via des partenaires. 2021 : signature d'une vingtaine de clients. 2022 : montée en puissance chez les clients avec génération de CA récurrent issue des licences renouvelables. 2023 : poursuite de la dynamique sur tous les segments et premiers effets du développement international.

Production immobilisée – activation des coûts de R&D en lien avec le développement de la plateforme.

Achats & charges externes – principalement des frais en lien avec les partenariats technologiques, les frais IT et les frais de support. Ceux-ci baissent en 2021 suite à l'aboutissement des principaux développements de la plateforme et donc l'arrêt de certaines prestations IT.

Charges de personnel – l'accélération commerciale ainsi que le développement à l'international nécessitent une structuration plus importante de la société.

EBE – atteindre du point mort de nouveau en 2023.

Charges d'impôts – incl. CIR.

Une structure financière saine

Le management de namR a su les années précédentes maintenir une structure financière saine et ce, malgré une phase de développement importante. De plus, l'intégration des capitaux levés lors de l'IPO devrait permettre de maintenir une situation saine. A noter que la société souscrit à un PGE de 1,5 M€ en 2021 ainsi qu'à un prêt à l'innovation de 0,5 M€ renforçant ainsi sa structure financière.

Evolution de la structure financière

en M€	2019	2020	2021	2022	2023
Trésorerie et VMP	1,2	0,5	5,5	2,6	2,8
Dette financière brute	1,4	2,0	4,5	4,4	3,9
Dette financière nette	0,1	1,5	-1,0	1,8	1,1
Capitaux propres	0,5	0,7	4,6	2,2	2,8
Gearing (%)	26%	218%	-21%	81%	38%

sources : société (historique), EuroLand Corporate

Focus sur le premier semestre 2021

Comme évoqué précédemment, le S1 2021 a été marqué par la transition du modèle de namR, initialement basé sur le développement de grands projets, vers celui d'une conquête commerciale rapide sur les 3 verticales du Groupe.

8 nouveaux clients ont ainsi été signés au S1 2021 : 3 sur le segment Know Your Building pour des paniers entre 10 K€ et 100 K€, 3 sur le segment Know Your Risk pour des paniers entre 100 K€ et 200 K€, et enfin 2 sur Know Your Customer pour des paniers entre 50 K€ et 100 K€. Si ces paniers correspondent à des essais de la solution de namR sur un périmètre restreint, le Groupe estime qu'un **potentiel de croissance de x3 à x10 est possible sur chacun de ces comptes.**

Compte de résultat simplifié du S1 2021

en K€	S1 2020	S1 2021
Chiffre d'affaires	1 599	791
dont projet tRees	1 400	543
Production immobilisée & subventions	1 125	1 045
Produits d'exploitation	2 724	1 836
Charges externes et autres achats	1 445	1 012
Charges de personnel	961	1 757
Résultat courant avant impôt	317	-934
<i>Marge d'EBE (%)</i>	19,8%	ns
DAP	623	929
Résultat d'exploitation	-306	-1 863

sources : société (historique), EuroLand Corporate

Sur le semestre, les Autres achats et charges externes ont baissé en lien avec la diminution du recours aux partenariats académiques et aux conseils externes. Dans le même temps, les charges de personnel ont logiquement augmenté sous l'effet de plusieurs recrutements, notamment de commerciaux. Enfin, les dotations aux amortissements ont affiché une progression de près de 50% en lien avec l'activation de la production immobilisée de 2020.

Bilan simplifié du S1 2021

en K€	2020	S1 2021	en K€	2020	S1 2021
Actifs immobilisés	4 502	4 640	Capitaux propres	675	6 460
Actifs circulants	3 493	10 804	Emprunts et dettes financières	1 958	3 812
<i>dont créances clients</i>	1 327	83	Dettes fournisseurs	1 996	2 012
<i>dont disponibilités</i>	518	8 710	Dettes fiscales et sociales	2 187	2 349
<i>dont autres créances</i>	1 649	349	Autres dettes	1 153	810
Total actifs	7 999	15 444	Total passifs	7 999	15 444

sources : société (historique), EuroLand Corporate

Valorisation de namR

Pour valoriser la société, nous avons retenu la méthode de l'actualisation des flux futurs de trésorerie (DCF) ainsi que celle par comparables boursiers.

Valorisation par les DCF

Les principales hypothèses de notre valorisation par les DCF sont les suivantes :

- **Croissance du chiffre d'affaires** : Actuellement en phase d'accélération commerciale nous tablons sur une très forte croissance jusqu'en 2025 puis sur un ralentissement progressif de la croissance jusqu'au terme du DCF (2030).
- **Rentabilité opérationnelle** : Nous prenons l'hypothèse d'une marge normative de 21,0 % à partir de 2026.
- **Investissements** : Nous faisons l'hypothèse d'un niveau d'investissement important en lien avec les nombreux développements à venir puis d'un investissement normatif de l'ordre de 15% du chiffre d'affaires par an dès 2026.
- **Horizon du DCF** : Etant donné la visibilité du business sur le long terme, nous modélisons notre DCF sur un horizon temporel de 10 ans (2030).
- **Un taux d'actualisation (WACC) de 9,42% basé sur :**
 - un taux sans risque de 0,25% (OAT 10 ans au 22/10/2021) ;
 - une dette financière nette estimée de -1,0 M€
 - une prime de risque de 6,50%
 - un bêta de 1,41

Hypothèses retenues pour le calcul du WACC

Calcul du WACC	
Taux sans risque (OAT 10 ans)	0,25%
Prime de risque	6,50%
Bêta endetté	1,41
Coût moyen pondéré du capital	9,42%
Taux de croissance à l'infini	2,00%

source : Euroland Corporate

Tableau des DCF

En K€	2021e	2022e	2023e	2024e	2025e	2026e	2027e	2028e	2029e	2030e
Chiffre d'affaires	1,6	3,5	8,8	11,5	14,4	17,2	20,3	23,4	25,3	25,8
<i>variation (%)</i>	<i>-55,2%</i>	<i>115,6%</i>	<i>153,8%</i>	<i>30,0%</i>	<i>25,0%</i>	<i>20,0%</i>	<i>18,0%</i>	<i>15,0%</i>	<i>8,0%</i>	<i>2,0%</i>
Résultat opérationnel courant	-4,1	-3,4	-0,5	1,4	3,1	3,6	4,3	4,9	5,3	5,4
<i>Taux de marge opérationnelle courante</i>	<i>ns</i>	<i>ns</i>	<i>ns</i>	<i>12,1%</i>	<i>21,0%</i>	<i>21,0%</i>	<i>21,0%</i>	<i>21,0%</i>	<i>21,0%</i>	<i>21,0%</i>
- Impôts	0,8	1,1	1,1	0,8	0,3	-0,4	-0,5	-0,5	-0,6	-0,6
+ DAP nettes	2,0	2,2	2,4	2,5	2,6	2,6	3,1	3,5	3,8	3,9
Cash Flow opérationnel	-1,4	-0,1	3,0	4,7	6,1	5,8	6,9	7,9	8,5	8,7
BFR	-1,2	-0,8	-1,2	-1,4	-1,8	-2,2	-2,6	-3,0	-3,2	-3,3
- Variation du BFR	-1,4	-0,4	0,4	0,2	0,4	0,4	0,4	0,4	0,2	0,1
- Investissements opérationnels	-2,1	-2,3	-2,7	-2,6	-2,9	-2,6	-3,1	-3,5	-3,8	-3,9
Free Cash flow	-4,8	-2,8	0,7	2,3	3,6	3,6	4,2	4,8	5,0	4,9
Free Cash flow actualisé	-4,8	-2,5	0,6	1,8	2,5	2,3	2,4	2,5	2,4	2,2
Somme des FCF actualisés	9,4									
Valeur terminale actualisée	29,9									
Valeur d'entreprise	39,3									
Dette nette	-1,0									
Valeur des capitaux propres	40,3									
Nombre d'actions	3 787									
Valeur par action	10,6									

source : Euroland Corporate

Matrice de sensibilité

		Taux de croissance à l'infini				
		1,00%	1,50%	2,00%	2,50%	3,00%
C	8,42%	11,5	12,1	12,9	13,8	14,8
M	8,92%	10,5	11,0	11,7	12,4	13,3
P	9,42%	9,6	10,1	10,6	11,2	12,0
C	9,92%	8,9	9,3	9,7	10,2	10,8
	10,42%	8,2	8,5	8,9	9,4	9,9

source : Euroland Corporate

Notre valorisation de namR par DCF ressort à 10,6 € par action avec un WACC de 9,42%.

Valorisation par les comparables boursiers

Nous avons sélectionné des acteurs de l'univers du logiciel aux solutions logicielles de pointe, reconnues sur le marché et côtés en France.

Pharmagest Interactive – Leader français de l'informatique de santé avec plus de 44% de parts de marché en informatique de pharmacie officinale, 28% des EHPAD, 45% des HAD, 20% des maisons de santé. Avec plus de 1 100 collaborateurs, la stratégie du Groupe Pharmagest s'articule autour d'un cœur de métier : l'innovation informatique au service de la Santé et le développement de 2 axes prioritaires : 1/ les services et technologies à destination des professionnels de santé ; 2/ les domaines technologiques capables d'améliorer l'efficacité des systèmes de santé. La société a réalisé un CA 2020 de 171,8 M€.

Esker – Leader mondial des solutions de digitalisation des processus métiers, Esker accompagne les départements financiers et services clients des entreprises dans leur transformation digitale en automatisant leurs cycles de gestion Procure-to-Pay et Order-to-Cash. Basées sur l'Intelligence Artificielle (IA), les solutions d'Esker permettent à 6 000 clients dans le monde de gagner en productivité, d'améliorer la visibilité sur leur activité et de réduire les risques de fraude tout en renforçant la collaboration avec leurs clients, leurs fournisseurs et leurs collaborateurs. ETI française dont le siège social se situe à Lyon, Esker est présente en Europe, en Amérique du Nord, en Asie/Pacifique et en Amérique du Sud. L'entreprise a réalisé 112,3 M€ de chiffre d'affaires en 2020 dont 2/3 à l'international.

StreamWIDE – Acteur depuis 20 ans sur le marché des communications critiques, la Société a développé avec succès ses solutions logicielles Team on mission (missions critiques) et Team on the run (business critique) destinées aux administrations et aux entreprises. Le Groupe a publié un CA 2020 de 14 M€.

Sidetrade – Editeur de logiciels 100% SaaS ayant développé une intelligence artificielle permettant de prescrire, en temps réel, les meilleures stratégies aux équipes commerciales et financières, renforçant l'efficacité parcours client. Fort de 250 collaborateurs, 2 700 entreprises clientes ainsi que d'une implantation dans plus de 85 pays, le Groupe a publié un CA de 29,2 M€ en 2020.

Consensus des analystes sur les comparables

AGREGATS FINANCIERS

Société	Capitalisation	Dette nette	VE	CA			
				2020	2021e	2022e	2023e
Pharmagest Inter	1 482,5	-33,3	1 449,2	171,8	193,7	213,5	233,5
Esker SA	1 644,1	-35,8	1 608,4	112,3	131,7	153,1	180,4
StreamWIDE	113,5	-9,3	104,2	14,0	16,9	19,7	22,1
Sidetrade SA	246,3	-3,9	242,4	29,2	33,1	39,6	48,2
namR	34,4	-1,0	33,4	3,6	1,6	3,5	8,8

Actuellement en phase d'accélération commerciale et de structuration, namR devrait voir ses efforts se concrétiser dès 2023 avec l'attente d'un CA proche de 9 M€ et le retour à un EBE positif. Nous avons appliqué les multiples VE/CA 2022/2023 à nos estimations de CA de namR. Etant donné la capacité d'innovation de la société et la très forte dynamique de croissance du Groupe, nous n'appliquons pas de décote.

Multiples de valorisation

MULTIPLES DE VALORISATION

Société	Capitalisation	VE / CA	
		2022	2023
Pharmagest Interactive	1 482,5	6,8x	6,2x
Esker SA	1 644,1	10,5x	8,9x
StreamWIDE	113,5	5,3x	4,7x
Sidetrade SA	246,3	6,1x	5,0x
Moyenne		7,2x	6,2x
Mediane		6,5x	5,6x

VALORISATION

	VE / CA	
	2022	2023
VE moyenne	25,0	55,0
VE mediane	22,5	49,7
Dette nette	-1,0	
VCP moyenne	26,0	55,9
VCP mediane	23,4	50,6
VCP théorique retenue	39,0	
Nombre d'actions	3 787	
Valeur par action	10,3	

source : Consensus des analystes Factset au 21/10/2021, Euroland Corporate

Nous obtenons une valorisation de 10,3 € par action avec la méthode des comparables boursiers.

Au global, notre valorisation (moyenne DCF et comparables) ressort à 10,50 € par action.

namR dispose aujourd'hui de toutes les cartes en mains pour poursuivre sa dynamique commerciale et atteindre son objectif d'un chiffre d'affaires de 9 M€ à l'horizon 2023. Dans l'attente d'une confirmation de la capacité du Groupe à convaincre de nombreux clients et à réaliser de l'upsell sur ces clients nous initiions la couverture de la valeur avec une recommandation à Accumuler (potentiel de hausse du cours compris entre 5% et 15%).

Fort d'une véritable solution technologique répondant aux besoins de son marché, nous sommes confiants dans la capacité du Groupe à atteindre ses objectifs dans les prochaines années.

Tableau Synthèse

	2019	2020	2021e	2022e	2023e
Compte de résultat (M€)					
Chiffre d'affaires	3,1	3,6	1,6	3,5	8,8
Excédent brut d'exploitation	0,4	0,8	-2,1	-1,2	1,9
Résultat opérationnel courant	-0,6	-0,5	-4,1	-3,4	-0,5
Résultat opérationnel	-0,6	-0,5	-4,1	-3,4	-0,5
Résultat financier	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0
Impôts	0,8	0,8	0,8	1,1	1,1
Mse en équivalence	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Part des minoritaires	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Résultat net part du groupe	0,2	0,2	-3,4	-2,3	0,6
Bilan (M€)					
Actifs non courants	2,8	4,5	4,6	4,7	4,9
<i>dont goodwill</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
BFR	-2,4	-2,6	-1,2	-0,8	-1,2
Disponibilités + VMP	1,2	0,5	5,5	2,6	2,8
Capitaux propres	0,5	0,7	4,6	2,2	2,8
Emprunts et dettes financières	1,4	2,0	4,5	4,4	3,9
Total Bilan	6,8	8,0	11,7	10,7	15,3
Tableau de flux (M€)					
Marge Brute d'autofinancement	1,2	1,4	-1,4	-0,1	3,0
Variation de BFR	1,7	0,1	-1,4	-0,4	0,4
Flux net de trésorerie généré par l'activité	2,9	1,6	-2,8	-0,5	3,4
Investissements opérationnels nets	-1,9	-2,9	-2,1	-2,3	-2,7
Investissements financiers nets	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Flux nets de trésorerie liés aux investissements	-1,9	-2,9	-2,1	-2,3	-2,7
Augmentation de capital	0,2	0,0	7,3	0,0	0,0
Variation emprunts	0,0	0,6	2,5	-0,1	-0,5
Dividendes versés	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Autres	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Flux nets de trésorerie liés au financement	0,2	0,6	9,8	-0,1	-0,5
Variation de trésorerie	1,2	-0,7	4,9	-2,9	0,3
Ratios (%)					
Variation chiffre d'affaires	203,8%	15,5%	-55,2%	115,6%	153,8%
Marge EBE	14%	21%	-132%	-34%	22%
Marge opérationnelle courante	-19%	-13%	-256%	-97%	-6%
Marge opérationnelle	-19%	-13%	-256%	-97%	-6%
Marge nette	7%	6%	-211%	-67%	7%
Investissements opérationnels nets/CA	62%	81%	130%	65%	30%
BFR/CA	-76%	-72%	-77%	-24%	-13%
ROCE	-92%	-18%	-90%	-65%	-10%
ROCE hors GW	-92%	-18%	-90%	-65%	-10%
ROE	45%	30%	-75%	-103%	21%
Payout	0%	0%	0%	0%	0%
Dividend yield	0%	0%	0%	0%	0%
Ratios d'endettement					
Gearing (%)	26%	218%	-21%	81%	38%
Dettes nettes/EBE	0,3	1,9	0,5	-1,5	0,6
EBE/charges financières	ns	8,0	125,3	69,6	111,9
Valorisation					
Nombre d'actions (en millions)	ns	ns	3,8	3,8	3,8
Nombre d'actions moyen (en millions)	ns	ns	3,8	3,8	3,8
Cours (moyenne annuelle en euros)	ns	ns	9,5	9,5	9,5
(1) Capitalisation boursière moyenne	ns	ns	35,8	35,8	35,8
(2) Dette nette (+)/trésorerie nette (-)	ns	ns	-1,0	1,8	1,1
(3) Valeur des minoritaires	ns	ns	0,0	0,0	0,0
(4) Valeur des actifs financiers	ns	ns	0,0	0,0	0,0
Valeur d'entreprise = (1)+(2)+(3)-(4)	ns	ns	34,9	37,6	36,9
PER	ns	ns	ns	ns	59,8
VE / EBE	ns	ns	ns	ns	19,4
VE / ROC	ns	ns	ns	ns	ns
VE/CA	ns	ns	21,5	10,8	4,2
P/B	ns	ns	7,8	15,9	12,6
Données par action (€)					
Bnpa	ns	ns	-0,90	-0,61	0,16
Book value/action	ns	ns	1,2	0,6	0,8
Dividende /action	ns	ns	0,00	0,00	0,00

Système de recommandations :

Les recommandations d'EuroLand Corporate portent sur les douze prochains mois et sont définies comme suit :

Achat : Potentiel de hausse du titre supérieur à 15% en absolu par rapport au cours actuel, assorti d'une qualité des fondamentaux.

Accumuler : Potentiel de hausse du titre compris entre 5% et 15% en absolu par rapport au cours actuel.

Neutre : Potentiel du titre compris entre -5% et +5% en absolu par rapport au cours actuel.

Alléger : Potentiel de baisse du titre compris entre 5% et 15% en absolu par rapport au cours actuel.

Vente : Potentiel de baisse du titre supérieur à 15% en absolu par rapport au cours actuel, valorisation excessive.

Sous revue : La recommandation est sous revue en raison d'une opération capitalistique (OPA / OPE / Augmentation de capital...), d'un changement d'analyste ou d'une situation de conflit d'intérêt temporaire entre EuroLand Corporate et l'émetteur.

Historique des recommandations sur les 12 derniers mois :

Achat : (-)

Accumuler :

Neutre : (-)

Alléger: (-)

Vendre: (-)

Sous revue : (-)

Méthodes d'évaluation :

Ce document peut évoquer des méthodes d'évaluation dont les définitions résumées sont les suivantes :

1/ Méthode des comparaisons boursières : les multiples de valorisation de la société évaluée sont comparés à ceux d'un échantillon de sociétés du même secteur d'activité, ou d'un profil financier similaire. La moyenne de l'échantillon établit une référence de valorisation, à laquelle l'analyste ajoute le cas échéant des décotes ou des primes résultant de sa perception des caractéristiques spécifiques de la société évaluée (statut juridique, perspectives de croissance, niveau de rentabilité...).

2/ Méthode de l'ANR : l'Actif Net Réévalué est une évaluation de la valeur de marché des actifs au bilan d'une société par la méthode qui apparaît la plus pertinente à l'analyste.

3/ Méthode de la somme des parties : la somme des parties consiste à valoriser séparément les activités d'une société sur la base de méthodes appropriées à chacune de ces activités puis à les additionner.

4/ Méthode des DCF : la méthode des cash-flows actualisés consiste à déterminer la valeur actuelle des liquidités qu'une société dégagera dans le futur. Les projections de cash flows sont établies par l'analyste en fonction de ses hypothèses et de sa modélisation. Le taux d'actualisation utilisé est le coût moyen pondéré du capital, qui représente le coût de la dette de l'entreprise et le coût théorique des capitaux propres estimés par l'analyste, pondérés par le poids de chacune de ces deux composantes dans le financement de la société.

5/ Méthode des multiples de transactions : la méthode consiste à appliquer à la société évaluée les multiples observés dans des transactions déjà réalisées sur des sociétés comparables.

6/ Méthode de l'actualisation des dividendes : la méthode consiste à établir la valeur actualisée des dividendes qui seront perçus par l'actionnaire d'une société, à partir d'une projection des dividendes réalisée par l'analyste et d'un taux d'actualisation jugé pertinent (généralement le coût théorique des fonds propres).

7/ Méthode de l'EVA : la méthode "Economic Value Added" consiste à déterminer le surcroît annuel de rentabilité dégagé par une société sur ses actifs par rapport à son coût du capital (écart également appelé "création de valeur"). Ce surcroît de rentabilité est ensuite actualisé pour les années à venir avec un taux correspondant au coût moyen pondéré du capital, et le résultat obtenu est ajouté à l'actif net comptable.

Corporate Finance	Intérêt personnel de l'analyste	Détention d'actifs de l'émetteur	Communication préalable à l'émetteur	Contrat de liquidité	Contrat Eurovalue*
Oui	Non	Non	Oui	Non	Oui

* Animation boursière comprenant un suivi régulier en terme d'analyse financière avec ou non liquidité

Disclaimer / Avertissement

La présente étude a été préparée par EuroLand Corporate et est diffusée à titre purement informatif.

Cette étude ne constitue ni ne fait partie d'aucune offre de cession ou de souscription de titres ni d'aucune invitation à une offre d'achat ou de souscription de titres. Ni la présente étude, ni une quelconque partie de cette étude, ne constitue le fondement d'un quelconque contrat ou engagement, et ne doit être utilisé à l'appui d'un tel contrat ou engagement ou constituer une incitation pour conclure un tel contrat ou engagement.

Toutes opinions, prévisions, projections et/ou estimations éventuellement formulées dans ce document sont entièrement celles d'EuroLand Corporate et sont données dans le cadre de ses activités usuelles de recherche et ne doivent pas être considérées comme ayant été autorisées ou approuvées par toute autre personne.

Toutes opinions, prévisions, projections et/ou estimations éventuellement contenues dans cette étude reflètent le jugement d'EuroLand Corporate à la date à laquelle elle est publiée, et il ne peut être garanti que les résultats ou événements futurs soient en ligne avec ces opinions, prévisions, projections et/ou estimations. Ces opinions, prévisions, projections et/ou estimations peuvent faire l'objet de modifications par la suite sans préavis ni notification, leur exactitude n'est pas garantie et elles peuvent être incomplètes ou synthétisées. Ce document peut donc ne pas contenir toutes les informations relatives à la Société.

EuroLand Corporate attire l'attention du lecteur sur le fait que dans le respect de la réglementation en vigueur, il peut arriver que ses dirigeants ou salariés possèdent à titre personnel des valeurs mobilières ou des instruments financiers susceptibles de donner accès aux valeurs mobilières émises par la Société, sans que ce fait soit de nature à remettre en cause l'indépendance d'EuroLand Corporate dans le cadre de l'établissement de cette étude.

Tout investisseur doit se faire son propre jugement quant à la pertinence d'un investissement dans une quelconque valeur mobilière émise par la Société, en tenant compte des mérites et des risques qui y sont associés, de sa propre stratégie d'investissement et de sa situation légale, fiscale et financière.

EuroLand Corporate n'a pas vérifié de manière indépendante les informations fournies dans cette étude. A ce titre, aucune déclaration ou garantie, implicite ou explicite, n'est donnée quant à la sincérité, l'exactitude, l'exhaustivité ou la véracité des informations, opinions, prévisions, projections et/ou estimations contenues dans la présente étude. EuroLand Corporate, ni aucun de ses membres, dirigeants, employés ou conseillers, ni toute autre personne n'accepte d'être tenu d'une quelconque responsabilité (en raison d'une négligence ou autrement) pour tout préjudice de quelque nature que ce soit qui résulterait de l'utilisation de la présente étude, de son contenu, de son exactitude, de toute omission dans la présente étude, ou encore lié d'une quelconque manière à la présente étude. 3

La présente étude ne peut être reproduite, communiquée ou diffusée, directement ou indirectement, dans son intégralité ou en partie, de quelque façon que ce soit sans l'accord d'EuroLand Corporate.

Ce document ne peut être diffusé auprès de personnes soumises à certaines restrictions. Ainsi, en particulier, au Royaume-Uni, ce document s'adresse uniquement aux personnes qui (i) sont des professionnels en matière d'investissements au sens de l'article 19(5) du Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 (tel qu'actuellement en vigueur, ci-après le « Financial Promotion Order »), (ii) sont visées à l'article 49(2) (a) à (d) (« high net worth companies, unincorporated associations etc. ») du Financial Promotion Order, (iii) sont en dehors du Royaume-Uni, ou (iv) sont des personnes à qui une invitation ou une incitation à s'engager dans des activités d'investissement (au sens de la section 21 du Financial Services and Markets Act 2000) dans le cadre de l'émission ou de la cession de toutes valeurs mobilières peut être légalement communiquée, directement ou indirectement (toutes ces personnes étant dénommées ensemble, les « Personnes Habilitées »). Ce document s'adresse uniquement aux Personnes Habilitées et ne peut être utilisé par aucune personne autre qu'une Personne Habilitée. Toute personne autre qu'une Personne Habilitée doit s'abstenir d'utiliser ou de se fonder sur le présent document et les informations qu'il contient.

Ni ce document ni aucune copie de celui-ci ne peut être transmis ou distribué aux Etats-Unis d'Amérique, ou être distribués, directement ou indirectement, aux Etats-Unis d'Amérique. Tout manquement à cette restriction peut constituer une violation de la réglementation boursière des Etats-Unis d'Amérique.

Ni le présent document ni aucune copie de celui-ci ne peut être transmis ou distribué au Canada, en Australie, ou au Japon. La distribution du présent document dans d'autres juridictions peut constituer une violation des dispositions légales et réglementaires en vigueur. Les personnes entrant en possession de ce document doivent s'informer et se conformer à ces lois et règlements. En acceptant de recevoir cette note de recherche, vous acceptez d'être lié par les restrictions visées ci-dessus.