

LA DATA INTELLIGENCE AU SERVICE DE LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE

namR

Résultats annuels 2021

Le 8 avril 2022



Avertissement

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

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

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



namR

Bienvenue



Chloé Clair

CEO

REJOINT NAMR EN 2020

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

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

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

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



Cédric BERTHET

CFO

REJOINT NAMR EN 2021

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

Responsable du contrôle de gestion **Deezer**,

Auditeur financier **Ernst & Young**

Grenoble Ecole de Management

Profil



Labels



Partenaires académiques de 1er plan



Partenaires données



Solutions



Transition écologique des bâtiments



Évaluation du risque climatique



Développement urbain équipement et usages

Exemples de besoins résolus

- Estimer le potentiel de rénovation énergétique d'un territoire (résidentiel, tertiaire)
- Qualifier le potentiel de production d'énergies renouvelables d'un parc immobilier (solaire, photovoltaïque)

- Analyser l'exposition d'un logement au risque climatique physique (aléa climatique, vulnérabilité)
- Simplifier et adapter le parcours client assurance MRH

- Optimiser les installations d'équipements en fonction des usages liés à chaque bâtiment
- Estimer la pénétration d'un produit en fonction de données géolocalisées

Clients



25% du marché de l'assurance MRH





notre mission

Produire des données sur les territoires, les bâtiments et l'environnement pour répondre aux enjeux de la transition écologique

namR

Décrire le monde physique par la donnée : *nameReality*

Les bâtiments sont responsables de 40% des émissions Carbone

Green Deal Europe
**Objectif -60% Carbone
bâtiments les bâtiments
d'ici à 2030**

France | Loi Energie Climat **Neutralité** Carbone en 2050

Les entreprises se sont engagées à réduire leurs impact Carbone de **-40%** d'ici à 2030

Résidentiel : Loi Climat et Résilience

Interdiction de louer des passoires thermiques à partir de 2028

Tertiaire : Décret Tertiaire

Obligation de réduction d'énergie finale des bâtiments privés et public de **40%**

80% des villes européennes de 2050 sont déjà construites. Pour les 20% à développer, il faudra faire avec le sol artificialisé que l'on a.

Europe
**Objectif net-zero artificialisation
des zones urbaines
d'ici à 2050**

Rapporté au nombre d'habitants, le taux d'artificialisation en France est de loin le plus élevé en Europe, avec 47 km² d'artificialisé pour 100 000 habitants

France : Loi net-zero artificialisation
Réduction de moitié de l'artificialisation d'ici à 2030
Neutralité à partir de 2030

Les catastrophes naturelles augmenteront de 100% dans les 10 prochaines années

Europe
Les risques physiques

Floods



+110%

increase in losses due to overflow floods

Fires



+75%

d'augmentation de l'indice Forêt Météo

Draught



+250%

increase in the soil dryness index in summer

Heat waves



+100%

frequency and intensity of heat waves to expect

**Les bâtiments vont devoir se développer et se transformer
sous contraintes réglementaires et physiques
dans le cadre d'une trajectoire écologique ambitieuse**

Proposition de valeur

Une base de données uniques, géolocalisées, interopérables caractérisant les bâtiments, les territoires et les villes

Construite à partir d'opendata et de données partenaires, elles sont ensuite

Consommées par le client sous forme de Licence Data As a service

bâtiment

maison

immeuble

parcelle

toiture

énergie

réseaux

territoire

rue

économie

équipement

activité

ville

climat

risque

1

Géocodées

Croisement géospatial

Liées au bâtiment dans une unique BD à l'adresse

Triées et organisées

2

Complétées

Données lacunaires complétées sur tout le territoire

Grâce au Machine Learning

3

Créées

En Computer Vision

En Natural Language Processing

Avec des règles métier ou expert

4

Modélisées

Crées à partir du croisement d'attributs

+ règles métier

Indicateurs métier

Plateforme logicielle



asknamR

Connexion par API

Insurance Smart Home Pricing

By addactis & namR



Intégration dans tous les logiciels possibles

Proposition de valeur

<h3>Efficacité énergétique</h3> <p>Gestion de l'efficacité énergétique des bâtiments pour les propriétaires ou les facility managers</p>	<h3>Risques climatiques sur les actifs immobiliers</h3> <p>Évaluer l'exposition au risque climatique pour ceux qui possèdent ou investissent dans l'immobilier</p>	<h3>Valeur immobilière</h3> <p>Aider à identifier la meilleure offre immobilière d'un point de vue financier</p>
--	--	--

Acteur international

 <p>Bâtiments tertiaires €150M raised</p>	 <p>Insurance, Bank, Public, building sectors \$36M raised</p>  <p>Insurance, Asset mgt \$141M raised</p>	 <p>Housing market \$240M raised</p>
--	--	---

Acteur local

 <p>Companies, local authorities and landlords A-Serie</p>	 <p>Insurance, energy, real estate A-serie</p>	 <p>Brokers, investors, developers No funding</p>  <p>Real Estate, Bank&Insurance, Notaries A-serie</p>
---	---	---

Le marché des **immeubles tertiaires** est adressé uniquement, et comporte des recommandations sur la gestion et l'entretien

Ces solutions font un diagnostic mais **aucune recommandation** sur les potentiels
Pas de geocoding avec industrialisation de l'adresse

La valeur du bien transactionnelle à **l'instant t** est analysée uniquement, pas d'approche long terme

Les cibles de ces offres sont **ceux qui possèdent des données** sur leurs bâtiments et pourront remplir les plateformes

namR adresse l'immobilier tertiaire ET résidentiel (32M de bât sur les 34M en France)
namR s'adresse toutes les parties prenantes autour du bâtiment, et en particulier ceux qui ne n'ont pas accès directement à leurs données (ou ne les ont pas formatées)
namR prend en compte l'ensemble des risques liés à un bâtiment et sa parcelle
namR propose à la fois un diagnostic mais aussi des recommandations pour pérenniser la meilleure valeur de bien à long terme

Qui sont nos clients?

Toutes les parties prenantes autour du cycle de vie des bâtiments

KYB



Know **Your Building**

Transition écologique
de son parc immobilier

- Rénovation énergétique
- Potentiel solaire
- Bilan carbone immobilier



KYR



Know **Your Risk**

Evaluation des performances
et risques associés

- Risques climatiques
- Audit de portefeuille immobilier
- Simplification des parcours clients

25% du marché de l'assurance
Multi Risques Habitation

Un groupe bancaire majeur en
phase de signature

KYC



Know **Your Context**

Développement urbain,
équipements et usages

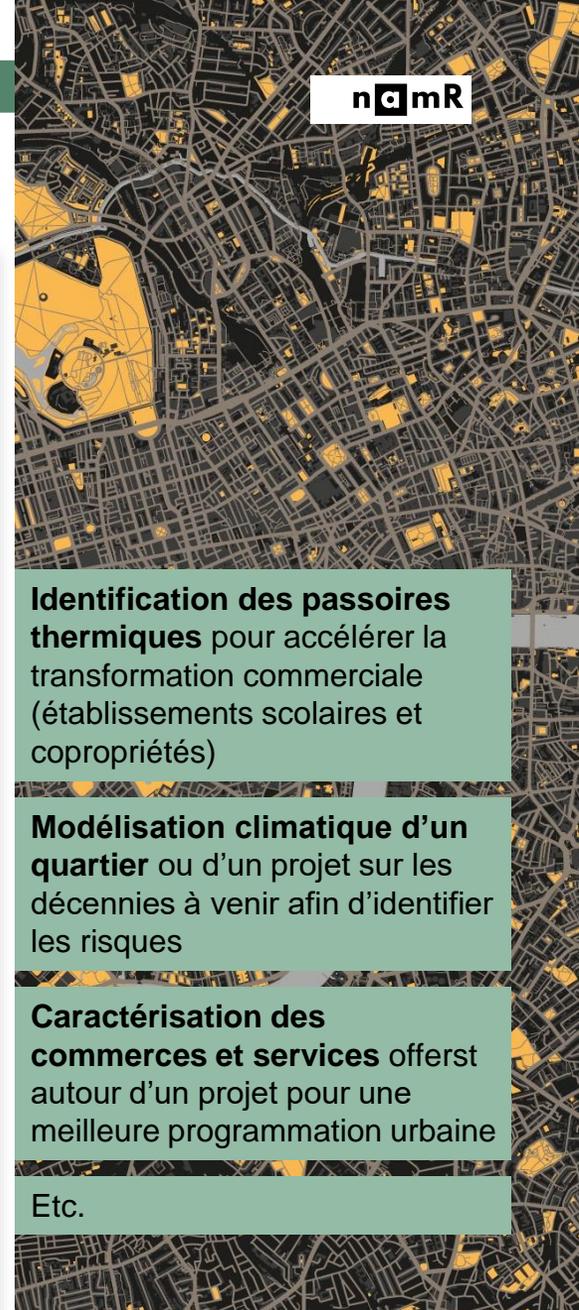
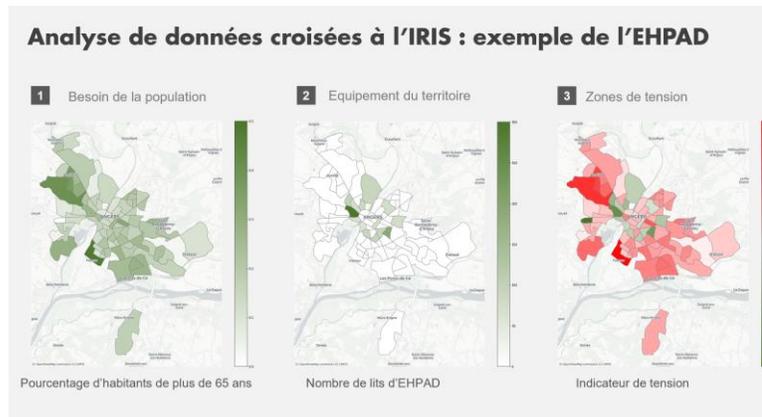
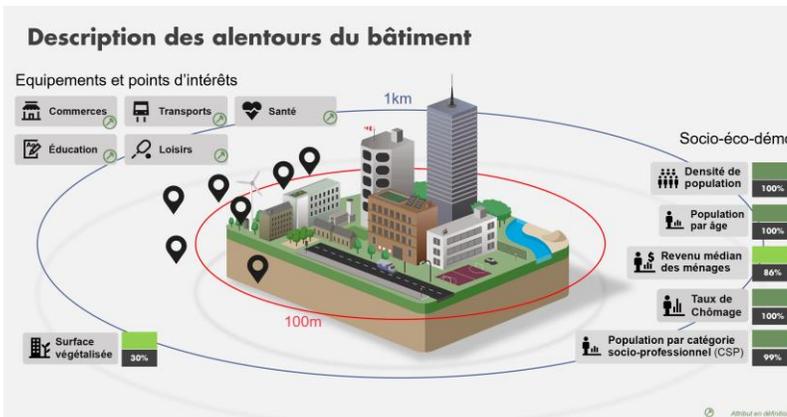
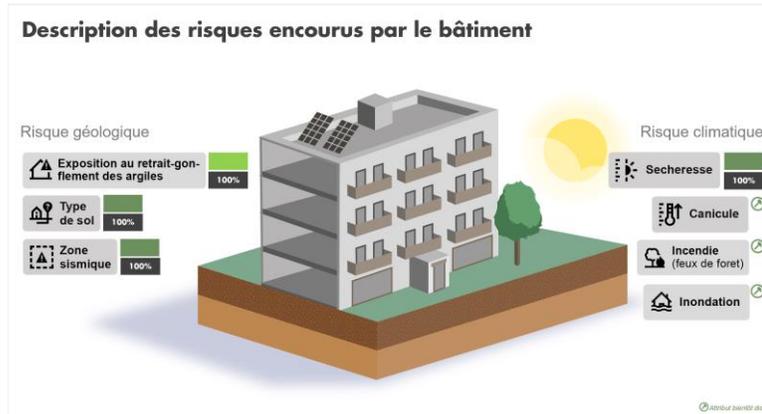
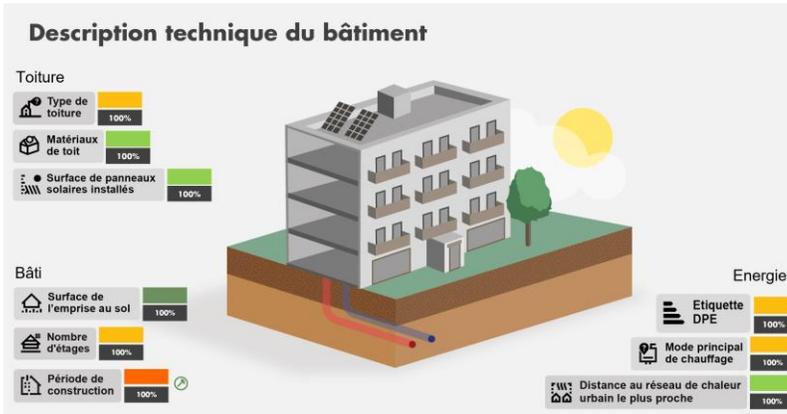
- Activités des bâtiments
- Evaluation du foncier et des actifs
- Opportunités de développement



Etude de cas : Bouygues Construction

Transformation de la stratégie commerciale et accélération des projets à impact positif

Proposition commerciale : licence annuelle renouvelable à asknamR pour réaliser de multiples cas d'usage de manière autonome



Identification des passoires thermiques pour accélérer la transformation commerciale (établissements scolaires et copropriétés)

Modélisation climatique d'un quartier ou d'un projet sur les décennies à venir afin d'identifier les risques

Caractérisation des commerces et services offerst autour d'un projet pour une meilleure programmation urbaine

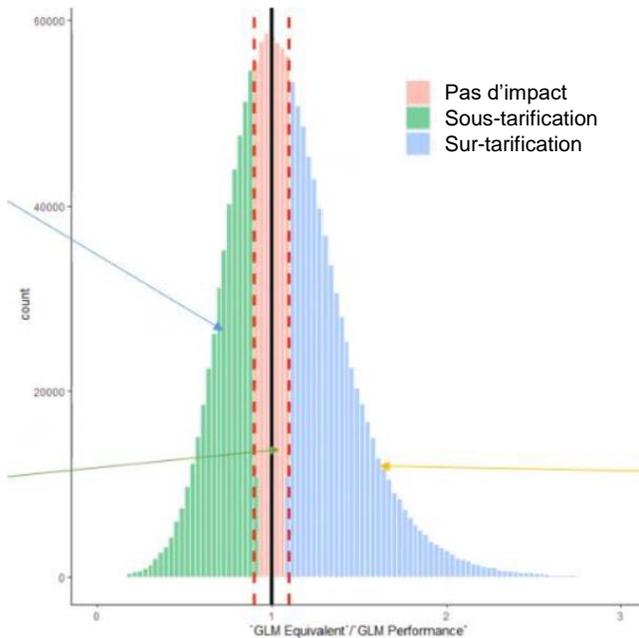
Etc.

Etude de cas : Thelem Assurances

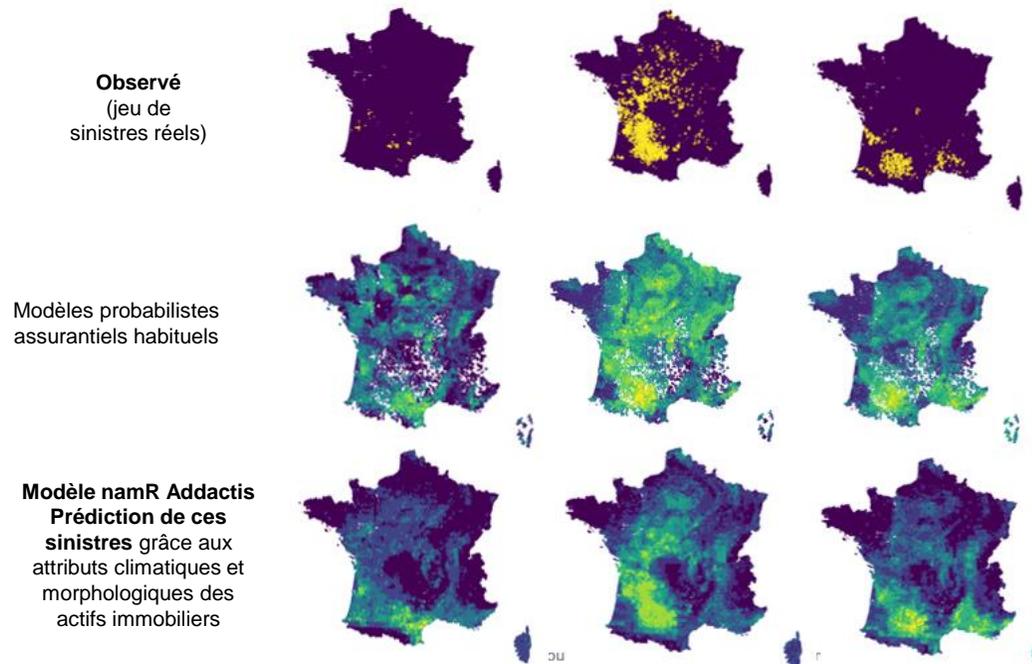
Caractériser son portefeuille client et anticiper les risques climatiques

Proposition signée : licence pluriannuelle à la base d'attributs namR et aux scoring de risques Addactis via plateforme API Addactis-namR, sur 4 ans, sur tout son portefeuille de clients

Caractérisation du portefeuille client



A partir de jeux de sinistres réels, des attributs namR et de l'expertise d'Addactis, reconstitution de modèles prédictifs permettant d'anticiper ces risques c'ad la possibilité d'anticiper sur les risques futurs



Caractérisation de chacun des actifs assurés par le client, du point de vue des accidents et des risques climatiques

Prédictions des catastrophes naturelles grâce à la caractérisation des actifs croisés avec les modèles climatiques

Etude de cas : GPIS

Intégration de la brique « immobilier et contexte » au sein d'une solution personnalisée

Proposition signée : licence pluriannuelle à la base d'attributs namR via API, sur 4 ans, connectée sur une plateforme d'intervention d'urgence développée spécifiquement pour le client



Base documentaire
 Vidéos, documents de référence, réglementation...

Tableaux de bord
 Mesure d'impacts, suivi trajectoires décarbonation...

Analyse de l'écosystème
 Identification de solutions / partenaires / projets

Simulation d'impacts
 Chemins de solution et simulation des impacts RSE

Gestion projets / feuille de route
 Pilotage de projets multi-partites, accès privés

Faciliter la Mobilité

Réussir la Transition Eco-Energétique

Mieux se protéger

Bâtir les territoires de demain

Site Yankee 0042

7 chemin des petits fossés, 75018 Paris

Données locales
 Bâtiment
 Période de construction: 1977-1992
 Nombre d'étages supérieurs: 11
 Nombre d'étages inférieurs: 3
 Nombre de logements: 1300
 Revenu médian des ménages: 1150€
 Indice d'algalité GIN: 0,7
 Population sous le toit de: 42%
 Nombre de logements: 1300
 Taux de scolarisation: 73%
 Criminalité
 Nb d'infractions pour 1000 Mts: 95
 Nb d'homicides pour 1000 Mts: 15

Site consulté
 Site religieux
 Entrepôts
 Commerce de proximité
 QRR

Contextualisation de l'environnement par géolocalisation de points d'intérêt

Consultation des données topographiques, socio-démographiques et criminologiques du site d'intervention

Retour sur 2021

Une année de fondation
pour préparer l'accélération





Rappel de notre feuille de route stratégique



2021

Commercial	Technologique	International
Renforcement des équipes commerciales Construction d'un vivier client à fort potentiel	Enrichissement de l'offre technologique Extension du réseau partenarial	Analyse des marchés européens prioritaires

2022

Commercial	Technologique	International
Accélération de la transformation et du socle de revenus récurrents (DaaS)	Consolidation pour mise à l'échelle de la solution technologique	Préparation de l'expansion internationale

2023

Commercial	International
Adoption massive des solutions	Extension du rayonnement à l'international

OBJECTIF 2023:
un chiffre d'affaires
de **9 M€**

IPO Euronext Growth 8 M€ levés (15 juin)



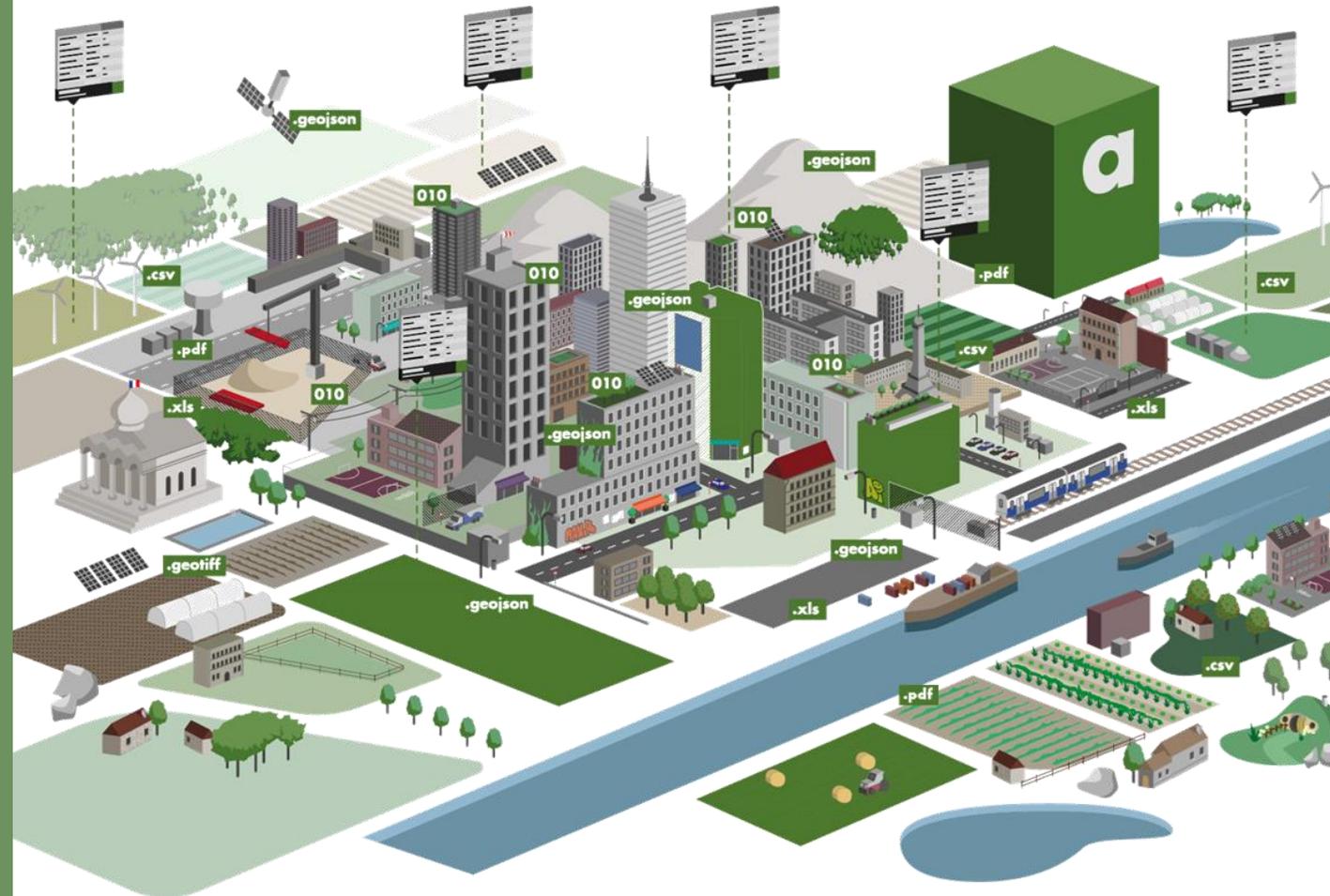
1 Enrichissement de l'offre technologique

Expansion de la base de données

- Développement d'attributs plus complexes
- Mix de Machine Learning et règles métier
- Offre sur thématique énergie et risques encore plus étoffée

Développement de la plateforme logicielle

- Livraison de la première version de asknamR avec personnalisation par package, cartographie et filtres
- Migration de la base de production sur le Cloud Azur – intégration à l'*Environmental Accelerator* de Microsoft
- Finalisation de la plateforme Addactis-namR sécurisée pour l'industrialisation de la solution assurantielle





2

Construction d'un portefeuille client solide, à fort potentiel

<p>KYB  10 clients (vs 3 en 2020)</p> <p>Know Your Building</p> <p>Transition écologique de son parc immobilier</p>	<p>KYR  6 clients (vs 0 en 2020)</p> <p>Know Your Risk</p> <p>Evaluation des performances et risques associés</p>	<p>KYC  7 clients (vs 1 en 2020)</p> <p>Know Your Context</p> <p>Développement urbain, équipements et usages</p>					
<p>public</p> <ul style="list-style-type: none">  BANQUE des TERRITOIRES  TROYES CHAMPAGNE METROPOLE 	<p>énergie</p> <ul style="list-style-type: none">  hellio  EQUANS  ENEDIS L'ELECTRICITE EN RESEAU  EDF ENR  effy  oxand  OPENERGY  BOUYGUES CONSTRUCTION 	<p>assurances</p> <p>25% du marché de l'assurance multirisques habitation</p> <ul style="list-style-type: none"> (5 assureurs) 	<p>banques</p> <ul style="list-style-type: none">  cnes 	<p>délégataires service public</p> <ul style="list-style-type: none">  VEOLIA  ENGIE  orange  ENEDIS L'ELECTRICITE EN RESEAU 	<p>urbanisme</p> <ul style="list-style-type: none">  egis  linkcity* 	<p>retail</p> <ul style="list-style-type: none">  LEROY MERLIN 	<p>sécurité</p> <ul style="list-style-type: none">  GPIS GIE

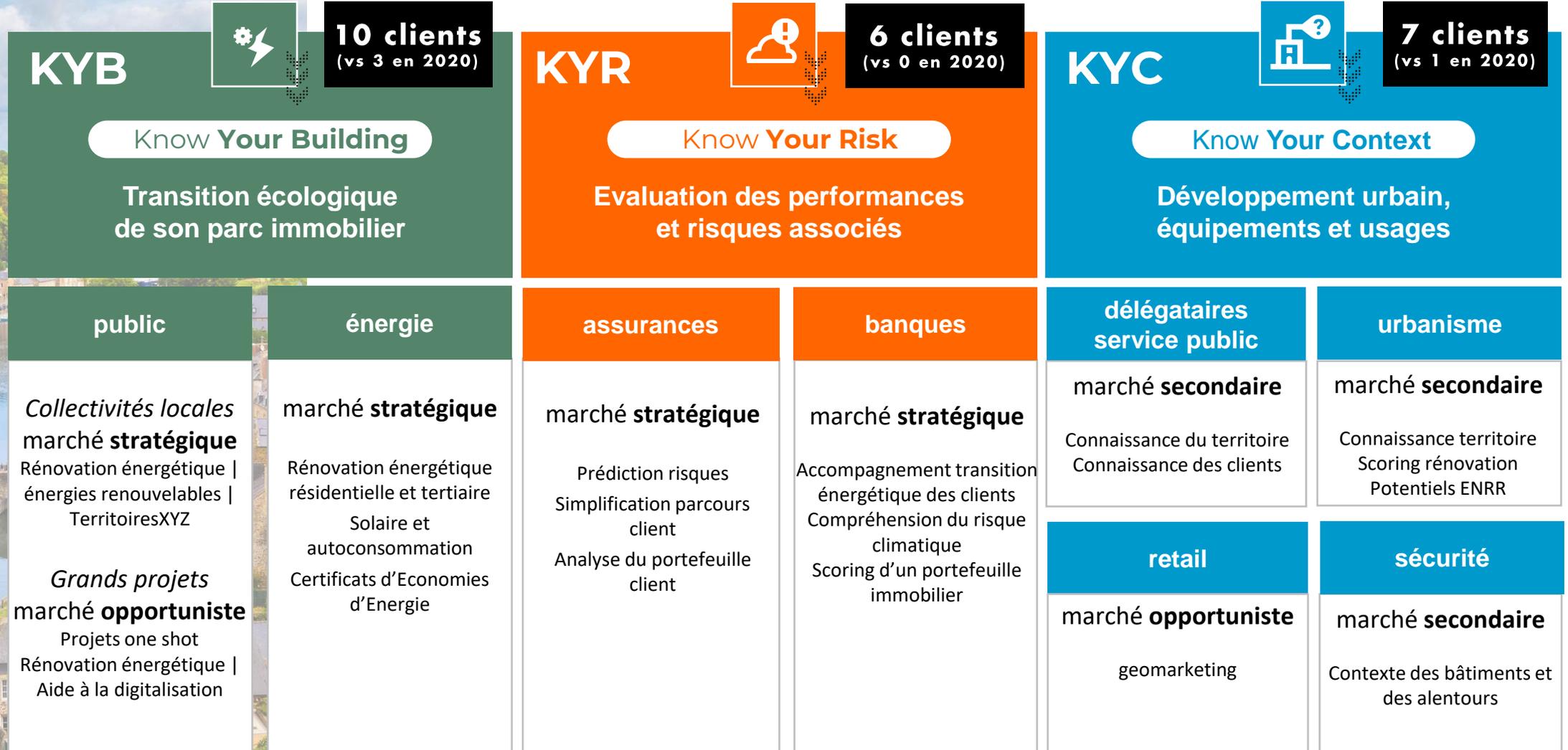
● Nouveau client 2021

* Client compris dans contrat Bouygues Construction



2

Construction d'une stratégie commerciale par industrie





2

... une stratégie commerciale servie par une équipe renforcée

Une équipe largement consolidée depuis l'IPO

Sales spécialisés par verticaux et par secteur

Vincent Boclé

Head of Sales, Assurances, banques
OMNES business school – telecoms et logiciels / 15 ans d'expérience



Matthias Sicard

Lead business development, Energie, bâtiment, urbanisme, immobilier
ESIEE – Texas Instruments, semi-conductors, lot, construction / 20 ans d'expérience



Luc de Rochefort

Lead business development, Public, Energie
16 ans chez Cerqual (certification bâtiment Qualitel) / 20 ans d'expérience



Alexandre Lironis

Sales, Public, sécurité
Entertainment & hosting / 8 ans d'expérience



Ferdinand Kalfon

Sales, Investissement responsable, banques
Dauphine – Blackrock, ESG investments / 5 ans d'expérience



(avril 2022)

Sales, data marketing
Data marketing companies / 5 ans d'expérience

Stratégie, partenariats et marketing

Annelise Castres Saint Martin

Head of Strategy & Alliance
X-Mines – ARCEP, Ministère de l'Écologie / 15 années d'expérience



Renaud Heller

Lead partnership & alliance
Mines – Renault, Accenture, Ecosys / 15 années d'expérience



Alexis Camberlyn

Data alliances
Nanterre Université, affaires publiques / 5 ans d'expérience



Valentine Drevet (mars 2022)

Lead Marketing Product
SKEMA business school – Capterra Invent, Adnov / 8 ans d'expérience



Florent Bronchain

Marketing opérationnel
Consultant marketing / 10 ans d'expérience



Avant IPO

Après IPO



2 Notre équipe



48

employés en mars 2022



8

différentes nationalités



52%

ont étudié à l'étranger (19 pays)



32%

de femmes

9

people in Sales & Marketing



57%

ont un Master scientifique



4

Ont un PhD

33

people in data intelligence & tech

Expertises Data
Machine Learning
Computer Vision
Natural Language Processing

20

Expertises techniques
Climat, Thermique
Économétrie spatiale
Rénovation énergétique
Green finance
Géomatique

Data scientists
Data analysts
Data engineers

Effectif

11 %

Support

Business Dev

30 %

Tech

59 %

Résultats 2021

Une acquisition commerciale en ligne avec la feuille de route stratégique



1,6 M€

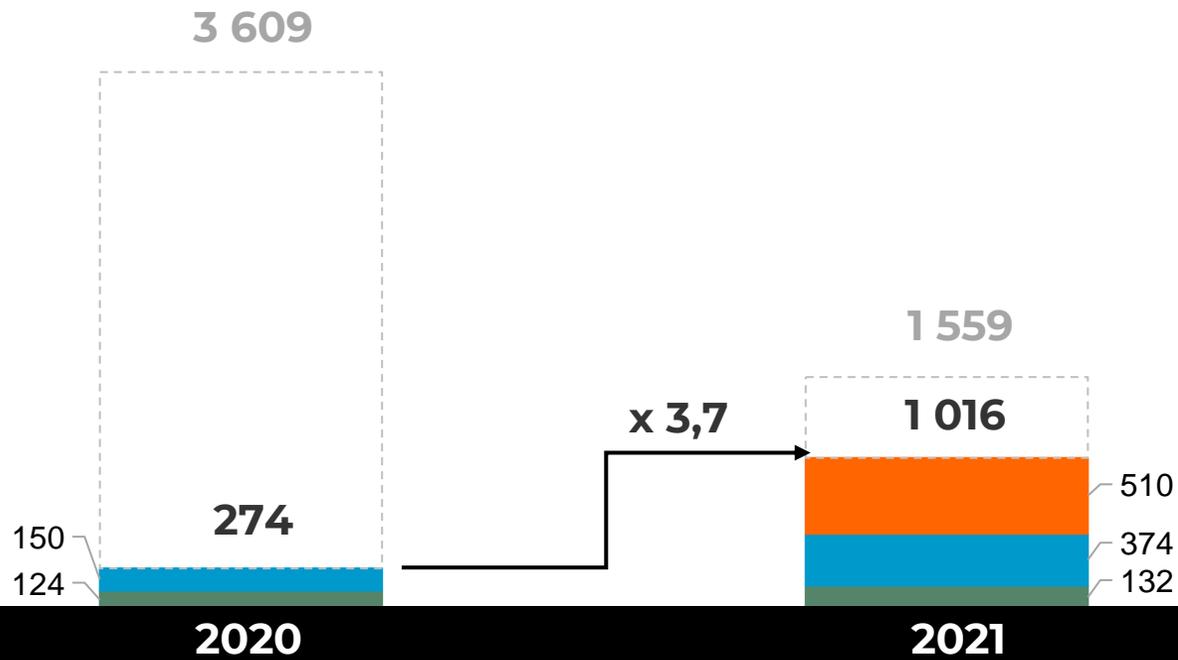
25 clients
(7 en 2020)



En ligne avec
l'objectif de CA de
9 M€
à l'horizon 2023

Acquisition commerciale en ligne avec le plan de développement

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



KYB
KYR
KYC
□ Grands projets publics

- ➔ Transition des **grands projets** ...
 - Fin du programme tRees

- ➔ ... vers la **conquête commerciale sur nos 3 verticales**
 - Un chiffre d'affaires hors grands projets multiplié par 3,7
 - 22 nouveaux clients (vs 2020) pour un total de 25 à fin 2021
 - Développement rapide de cas d'usages à forte valeur ajoutée

- ➔ ... scindée en **2 étapes**
 - Une phase d'expérimentation préliminaire car solution innovante
 - Une phase d'industrialisation avec passage en licence globale en 2022

Compte de résultat simplifié



En milliers d'euros	2021	2020	Var (%)
Chiffre d'affaires	1 562	3 608	-57%
Production immobilisée	2 108	2 247	-6%
Subventions et autres produits	60	1	ns
Produits d'exploitation	3 759	5 857	-36%
Autres achats et charges externes	2 078	2 512	-17%
Charges de personnel	3 713	2 513	+48%
Excédent Brut d'Exploitation	(2 121)	771	ns
DAP	1 873	1 245	+50%
Résultat d'Exploitation	(3 995)	(474)	ns
Résultat Net	(3 350)	203	ns

Hors contribution programme tRees :
CA X 3,7

Discipline de gestion
Réduction du recours à la sous-traitance et
aux partenariats scientifiques

Renforcement des forces marketing,
commerciales et managériales

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

Comptes audités et arrêtés par le Conseil d'Administration du 7 avril 2022

Bilan simplifié



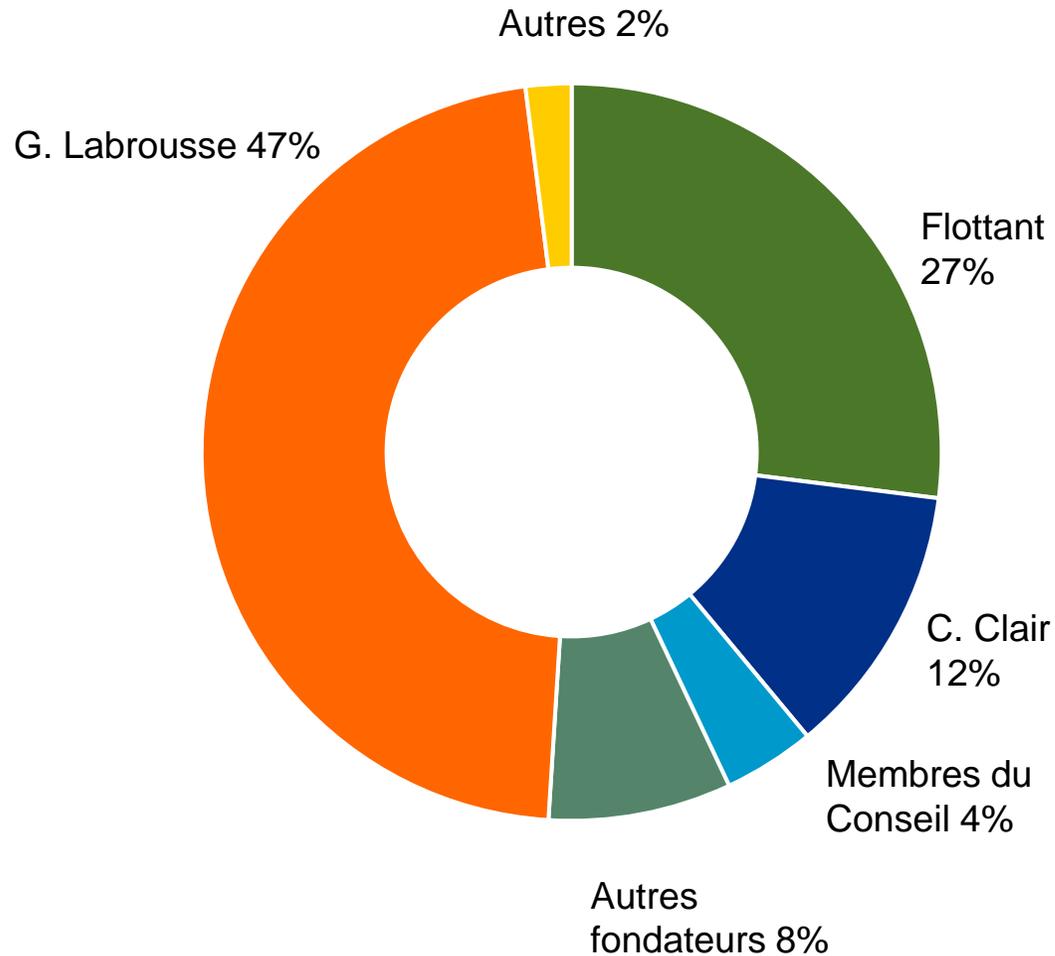
En milliers d'euros	2021	2020
Total actifs immobilisés	4 801	4 502
Total actifs circulants	7 734	3 493
dont créances clients	756	1 327
dont disponibilités	5 309	518
dont autres créances	1 669	1 648
Total actif	12 535	7 995
Capitaux propres	4 671	675
Emprunts et dettes fi.	4 112	1 988
Fournisseurs	1 484	1 996
Dettes fiscales et sociales	2 067	2 183
Autres Dettes	200	1 153
Total passif	12 535	7 995

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

Nouveaux emprunts souscrits : 2,5M€ auprès de la BPRI, BPI et de la BNP.

Comptes audités et arrêtés par le Conseil d'Administration du 7 avril 2022

Profil boursier



Euronext Growth Paris

Code mnémorique : ALNMR

Code ISIN : FR0014003J32

ICB Classification : 10101015 – Software

Date d'introduction : 15 juin 2021

Cours au 7 avril : 6,20 €

Capitalisation : 23 M€

Eligible PEA et PEA-PME

Label « Entreprise Innovante »





Perspectives

2022-2023



Un cycle de vente en 2 étapes

Acculturation nécessaire des clients aux solutions innovantes : **conquête via expérimentation** puis **validation via licence**



Expérimentation pour appel d'offre stratégique
25k€ mars 2021



Validation du modèle et de la valeur ajoutée
Septembre 2021



Intégration budget de licence dans AO
Fev 2022



Si projet gagné :
Licence annuelle 100k€ / an sur 5 ans



Set-up signé
Février 2021
X €



Validation de la proposition de valeur
Septembre 2021



Signature du premier accord d'industrialisation
Decembre 2021
2X€ ARR



Signature du second accord d'industrialisation
Decembre 2022
4X€ ARR



Signature projet expérimentation
Décembre 2021
30k€



Lancement interne du projet pour 6 mois
3 février 2022



Validation de la phase expérimentale
Négociation licence
Septembre 2022



Premier Abonnement Bouygues Construction
100-200k€/an



Banque de détail

GO pour signature licence « bac à sable » d'expérimentation
BDDF 50k€
Janvier 2022



Validation de la solution namR pour généralisation à BDDF
Juin 2022



Négociation et premier accord de licence industrielle
BDDF
Oct 2022
250k€ ARR



Upsell sur d'autres branches de la 2023 Objectif 500k€ ARR

Élargissement de l'offre dans l'Assurance

Cas d'usage initiaux et additionnels

Piloter son risque climatique (niveau d'exposition du portefeuille au risque)
 Personnaliser l'offre lors de la **souscription**, pré-remplissage des champs et compléments d'informations sur le bâti
 Garantie de données homogènes et complètes à l'échelle du territoire

Anticiper le provisionnement et optimiser la réassurance sur des risques à conséquences lentes (RGA)
 Proposer des **conseils adaptés** tout au long du parcours client
 Contrôler les **fraudes** et cibler les contrôles, par la vérification des ordres de grandeurs

Le scoring de risque, un atout commercial à exploiter

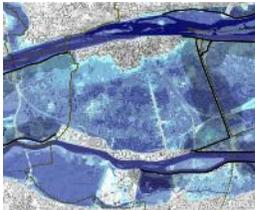
Cartographie et individualisation du risque climatique à l'adresse;

...et projections possible dans le futur

Cartographie des **expositions** à une maille individuelle

Ajout d'informations sur la **sévérité** individuelle des bâtiments

Cartographie des **expositions** à une maille individuelle, **projetées** sur différents scenario



Scoring des risques actuels
 (exposition + sévérité)



Scoring des risques projetés
 (exposition + sévérité)



La banque de détail, un secteur prometteur

Etablissements financiers soumis au **reporting environnemental** de leurs investissements (principes IFRS, ESG, CSRD)

Ils se sont tous engagés à réduire leurs émissions Scope 3 ; La rénovation énergétique et les renouvelables sont les moteurs de leur politique.

Les banques de détail s'engagent à accompagner leurs clients dans leur transition

Solutions namR pour les banques de détail pour les particuliers et les entreprises

Analyser l'empreinte environnementale de leur **portefeuille de crédits immobiliers clients**

Identifier et prioriser les passoires énergétiques, et les bâtiments éligibles au Décret tertiaire dans ce portefeuille

Estimer les émissions de carbone évitées

Afin que les banques proposent de nouveaux services

Equiper les conseillers de fiches clients personnalisées pour **accompagner** leurs clients dans leur transition

Accompagner les entreprises dans la réduction de leur consommation énergétique

Offres de **financement** avec avance de trésorerie rénovation énergétique

Offres à **taux bonifiés**

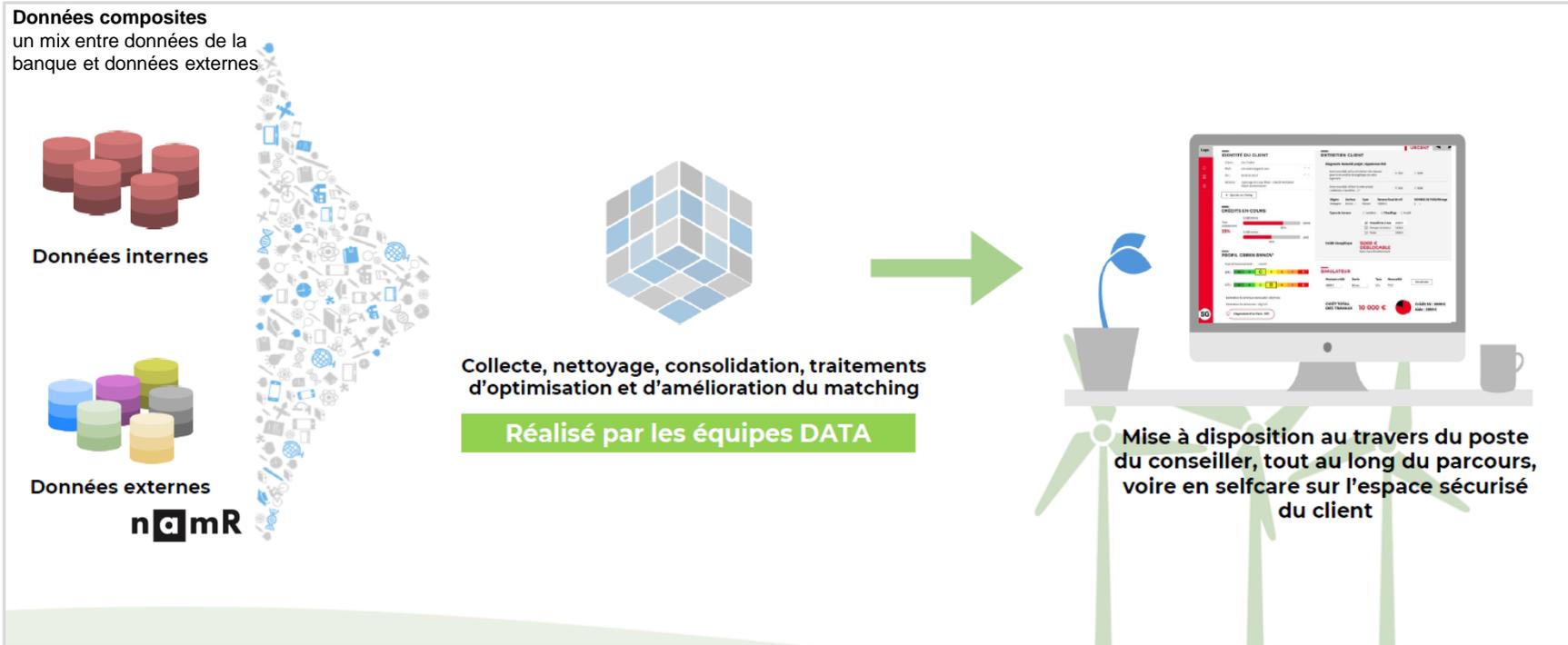
PRÉSENTATION INVESTISSEURS - CONFIDENTIEL

Etude de cas : produit pour la banque de détail

Vers un financement accéléré de la transition énergétique de ses clients

Proposition commerciale : licence pluriannuelle à la base d'attributs namR via API, sur 3 ans, sur tout son portefeuille de crédits immobiliers depuis une environnement sécurisé et soumis au secret bancaire

Objectif du projet stratégique d'entreprise : la RSE, levier de Valeur Client grâce à la data



Recommandations à ses clients dans la réponse à leurs obligations réglementaires

Posture de conseil RSE pour accompagner ses clients dans leur transition

Identification des risques sociétaux et environnementaux sur l'activité de ses clients



Confirmation de nos objectifs 2023

en 2023



> 9 M€ de chiffre d'affaires

Présence dans 1 à 3 pays

Champion européen de la data contextuelle et environnementale