

LA DATA INTELLIGENCE AU SERVICE DE LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE

namR

Résultats annuels 2022

Le 14 avril 2023



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



Landry LEONARD

CFO

REJOINT NAMR EN 2022

Président, **EPTB Saône et Doubs**,

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

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

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



Profil

La Data Intelligence au service de la transition énergétique



Notre offre produit

Structuration
actuelle de notre
offre produits

B2B

Données premium
Livrées en API (ou avec asknamR)
Modèle Data as a service

Assurances



Banques



Technique / Data



Les thématiques les plus vendues

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

À venir

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

B2B2C

Plateformes
Parcours clé-en-main monothématique
Modèle SaaS

Banques



Public



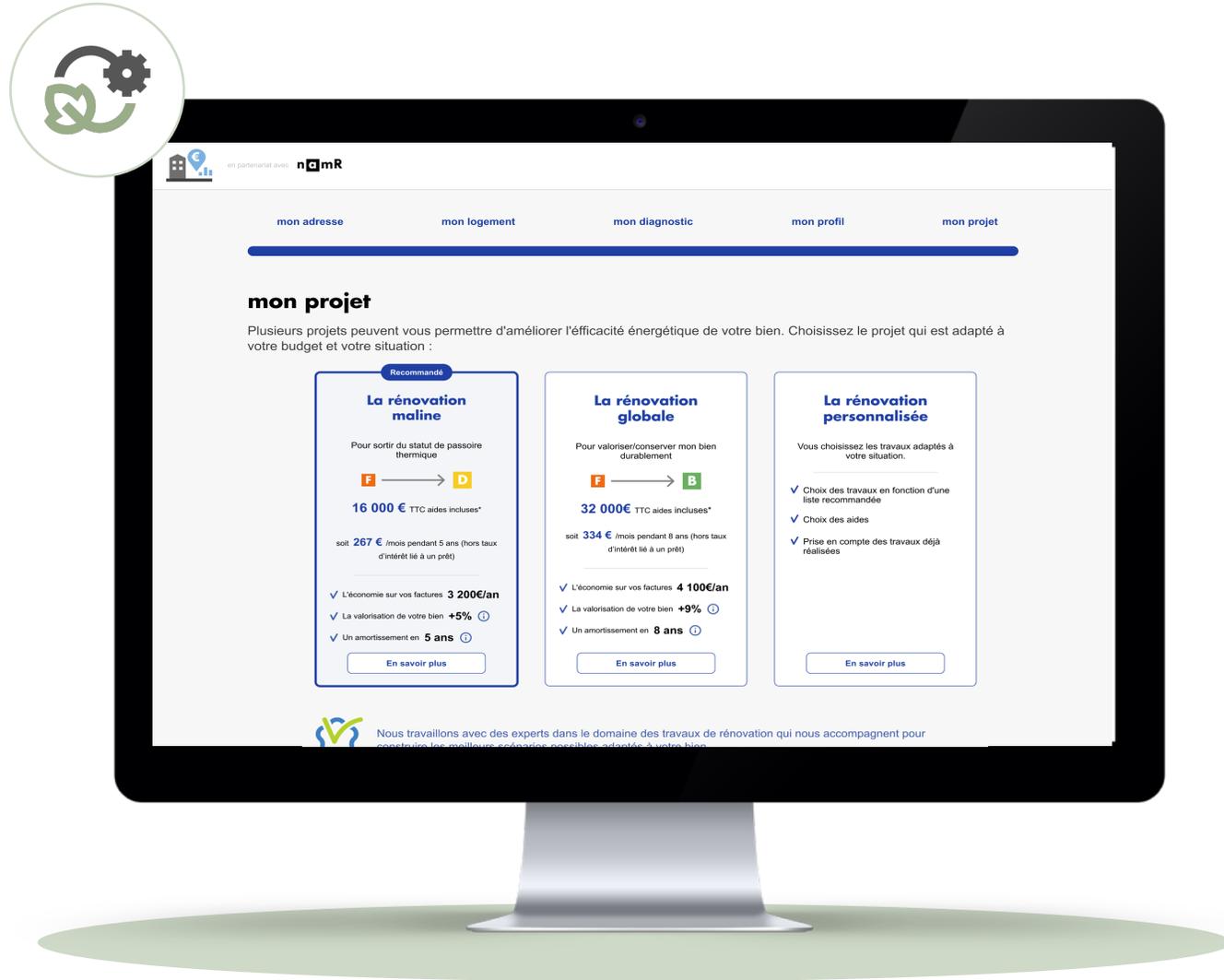
Les modules existants

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

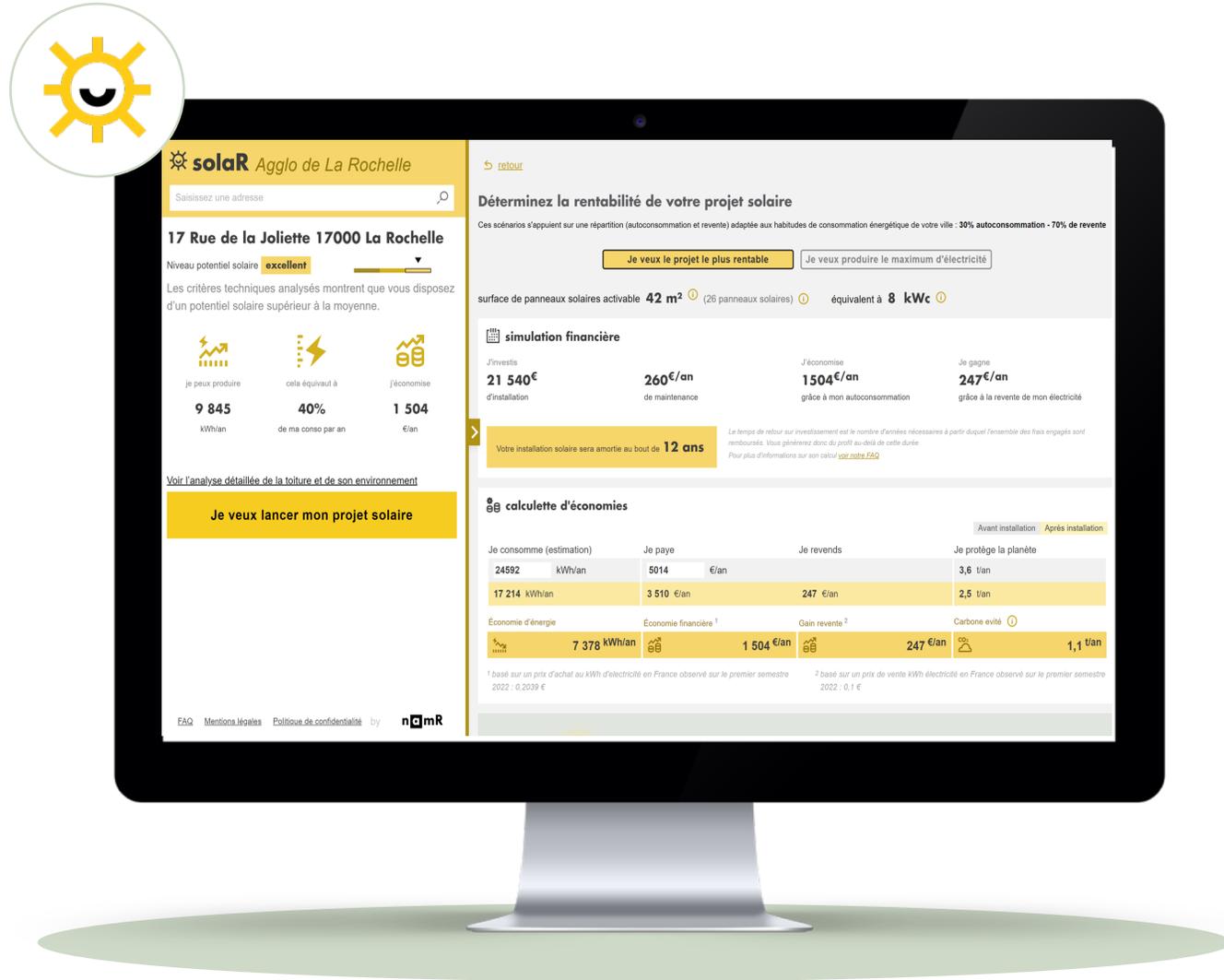
À venir

- Solaire tertiaire (parking)
- Climat et climat projeté

Démonstrations de nos plateformes B2B2C : Module Rénovation énergétique



Démonstrations de nos plateformes B2B2C : Module Solaire en toiture



solaR Agglo de La Rochelle

Saisissez une adresse

17 Rue de la Joliette 17000 La Rochelle

Niveau potentiel solaire **excellent**

Les critères techniques analysés montrent que vous disposez d'un potentiel solaire supérieur à la moyenne.

je peux produire **9 845 kWh/an**

cela équivaut à **40%** de ma conso par an

j'économise **1 504 €/an**

[Voir l'analyse détaillée de la toiture et de son environnement](#)

Je veux lancer mon projet solaire

FAQ Mentions légales Politique de confidentialité by namR

[retour](#)

Déterminez la rentabilité de votre projet solaire

Ces scénarios s'appuient sur une répartition (autoconsommation et revente) adaptée aux habitudes de consommation énergétique de votre ville : **30% autoconsommation - 70% de revente**

Je veux le projet le plus rentable | **Je veux produire le maximum d'électricité**

surface de panneaux solaires activable **42 m²** (26 panneaux solaires) équivalent à **8 kWc**

simulation financière

J'investis **21 540€** d'installation

J'économise **260€/an** de maintenance

J'économise **1504€/an** grâce à mon autoconsommation

Je gagne **247€/an** grâce à la revente de mon électricité

Le temps de retour sur investissement est le nombre d'années nécessaires à partir duquel l'ensemble des frais engagés sont remboursés. Vous générerez donc du profit au-delà de cette durée. Pour plus d'informations sur son calcul voir [notre FAQ](#)

Votre installation solaire sera amortie au bout de **12 ans**

calculateur d'économies

		Avant installation		Après installation	
Je consomme (estimation)	Je paye	Je revends	Je protège la planète	Je paye	Je revends
24592 kWh/an	5014 €/an		3,6 t/an	3 510 €/an	247 €/an
17 214 kWh/an		247 €/an	2,5 t/an		
Economie d'énergie 7 378 kWh/an	Economie financière 1 504 €/an	Gain revente 247 €/an	Carbone évité 1,1 t/an		

¹ basé sur un prix d'achat au kWh d'électricité en France observé sur le premier semestre 2022 : 0,2039 € ² basé sur un prix de vente kWh électricité en France observé sur le premier semestre 2022 : 0,1 €

Démonstrations de nos plateformes B2B2C : Module Risques climatiques



Insurance Smart Home Pricing

Home Localisation Logement

42 Quai Martyrs de la Resistance 78700 Conflans-Sainte-Honorine

LOCALISATION

Logement à assurer

LOGEMENT

Agglomération

Habitation

Environnement

Climatique et Météo

Attributs - Agglomération

Zone urbaine
Confiance: 5 stars
Commune appartenant à un grand pôle

Densité de population
Confiance: 5 stars
4919 hab/km²

Nombre de bâtiments dans un rayon de 50 m
Confiance: 5 stars
15

Nombre d'écoles
Confiance: 5 stars
2

Distance à une caserne de pompier
Confiance: 5 stars
1819 m

EVALUATION DES RISQUES

Score total: 7

8 Bris de glace, 7 Dégâts des eaux, 4 Dommmages électriques, 6 Incendie, 1 Sécheresse, 9 Vol, 10 Inondation

Le bâtiment le plus probable est indiqué par l'icone ⭐

4 secteurs stratégiques (1/2)



Assurance

Estimation fine du risque climatique sur les actifs immobiliers

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

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

Offres B2B

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



Banque

Dérisquage et accompagnement de ses clients dans la transition

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

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

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



Proposition de valeur

Bénéfices

Exemple de clients

4 secteurs stratégiques (2/2)



Public, Collectivité

Identification des potentiels
de transition des territoires

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

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

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

VILLE DE
LA ROCHELLE

MINISTÈRES
TRANSITION ÉCOLOGIQUE
COHESION DES TERRITOIRES
TRANSITION ÉNERGÉTIQUE
MER
*Liberté
Égalité
Fraternité*

**BANQUE des
TERRITOIRES**



Équipes data et techniques

Optimisation des modèles et simulation
des équipes data et techniques

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

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

Accompagnement expert si nécessaire (offre data + service)

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

INGÉROP
Inventons demain

dalkia
GROUPE EDF

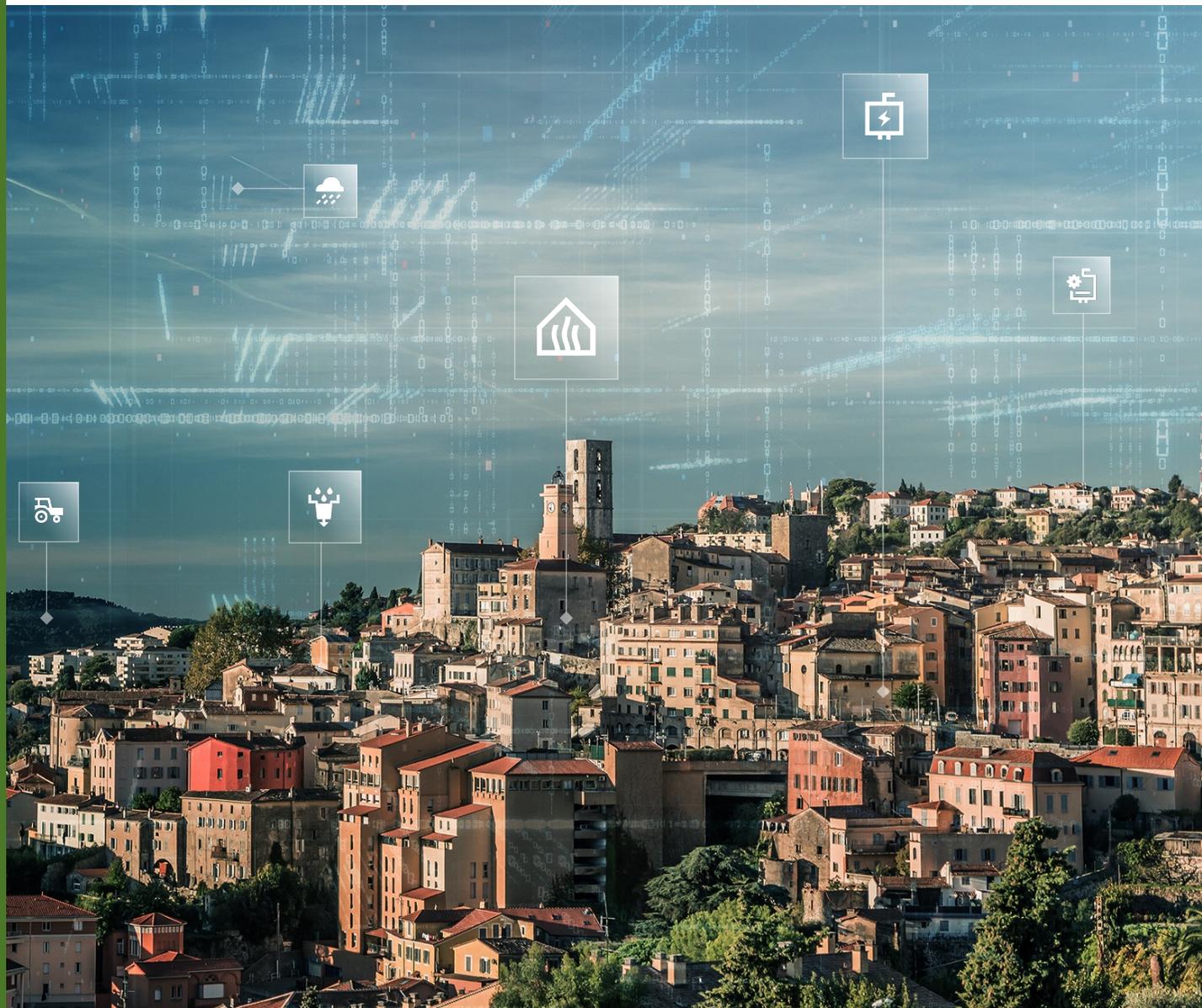
Proposition de valeur

Bénéfices

Exemple de clients

Activité et résultats 2022

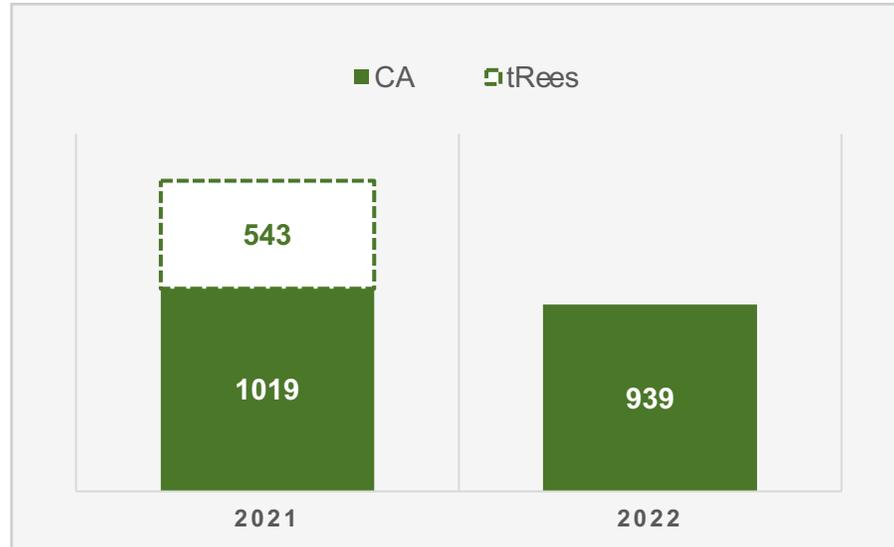
Des résultats qui intègrent la poursuite de la structuration nécessaire pour accompagner la croissance



Retard dans le décollage commercial... mais des bases solides pour réussir 2023

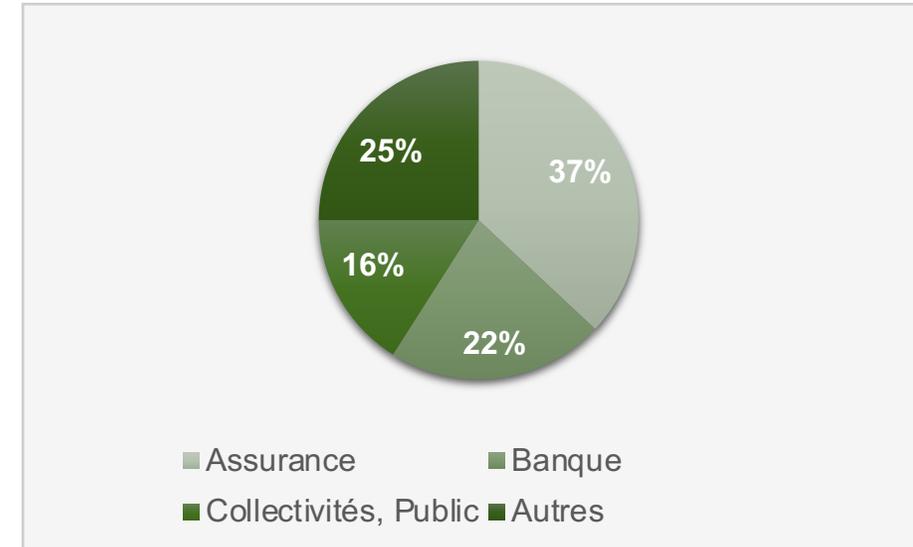
Chiffre d'affaires

(publié au 31 décembre 2022, en milliers d'euros)



Répartition du CA 2022 par secteur

(en % du CA total)



- Une base de comparaison défavorable qui intègre la fin du programme **tRees**
- Un développement de l'activité freiné par :
 - Le rallongement des phases d'expérimentation
 - une intégration IT des solutions plus longue que prévue chez les clients



- **21 clients** et **30 contrats** embarqués
- **4 contrats** en phase d'industrialisation avec des comptes de référence :
 - > Thelem Assurances, GPIS,...

Compte de résultat simplifié

En milliers d'euros	2022	2021	Var (%)
Chiffre d'affaires	939	1 562	-40%
Production immobilisée	2 203	2 107	+4%
Subventions et autres produits	159	60	+165%
Produits d'exploitation	3 393	3 759	-10%
Autres achats et charges externes	2 042	2 078	-2%
Charges de personnel	4 321	3 713	+16%
Excédent Brut d'Exploitation	(3 033)	(2 145)	-43%
Dotations aux amortissements et provisions	2 381	1 873	+27%
Résultat d'Exploitation	(5 476)	(3 994)	-36%
Résultat Net	(4 941)	(3 350)	-47%

Commentaires

Une production immobilisée stable, socle nécessaire au développement commercial futur

Des charges de personnel reflétant la pleine charge des seniors recrutés fin 2021 et début 2022, principalement en commercial et produit

Données auditées au 31 décembre 2022

Bilan simplifié

En milliers d'euros	2022	2021
Total actifs immobilisés	4 656	4 801
Total actifs circulants	3 473	7 734
dont créances clients	144	756
dont disponibilités	1 720	5 309
dont autres créances	1 604	1 669
Total actif	8 129	12 535
Capitaux propres	(245)	4 671
Emprunts et dettes financières	5 777	4 112
Fournisseurs	911	1 484
Dettes fiscales et sociales	913	2 067
Autres Dettes	84	200
Total passif	8 129	12 535

Données auditées au 31 décembre 2022

Commentaires

AK négociée à partir de mi 2022 et réalisée en février 2023

Retour à des fonds propres positifs dès le début d'année 2023

Performance extra financière : mixité



	Nombre de points maximum des indicateurs calculables	Points obtenus
Ecart de rémunération	40	36
Ecart d'augmentations individuelles	35	35
Pourcentage de salariés augmentés au retour d'un congé maternité	15	15
Nombre de salariés du sexe sous-représenté parmi les 10 plus hautes rémunérations	10	5
INDEX (sur 100 points)	100	91

Pour mémoire : meilleur score SBF 120 en 2021 : Gecina avec 91,55



Chiffres de la mixité chez namR

Comité Exécutif : 50% – 50% (4 personnes : CEO, CPO, CTO, CRO)

Comité de Direction : 40% de femmes (10 personnes)

Equipe globale : 33% de femmes (16 vs 32 ETP)



Performance extra financière : bilan carbone



Quelques ordres de grandeur

Le bilan carbone moyen d'un français est de 12t CO2e / an

La rénovation énergétique globale d'un pavillon de 120m2 fait économiser environ 6t CO2e / an

La rénovation d'un immeuble collectif de 10 appartements est de 35 t CO2e / an

Bilan carbone namR * (kgCo2e/an en 2022)		
Scope 1	Scope 2	Scope 3 amont
-	Consommation énergétique des bureaux 4 360 Véhicules électriques de fonction 2 703	Cloud = 15 000 Hardware et matériels = 2 532 Trajets domicile travail = 4 545
	7 063	22 077
29 Tonnes CO2e / an		

* Première estimation rapide, à consolider en 2023, en particulier sur le Scope 3

Le but d'une entreprise « IT for green » comme namR est que son bilan carbone soit au moins 100x moins important que l'impact carbone des services proposés

En simplifiant, namR aura réussi sa mission lorsque 500 pavillons auront été rénovés grâce aux outils de simulation de namR qui ont permis à passer à l'action

Notre objectif est bien sûr d'aller bien au-delà de 100x notre impact !

A white icon inside a square, depicting a gear with a globe inside it, symbolizing strategy or global operations.

2023

Tous les indicateurs au vert pour un exercice de forte croissance et d'amélioration des résultats



Une augmentation de capital réussie qui sécurise la poursuite du développement

L'opération

- Février 2023
- Augmentation de capital avec maintien du DPS
- Produit brut de l'opération 4,76 M€
- Sursouscription de 127,6%

Entrée de deux acteurs de référence



3 priorités dans l'allocation des fonds

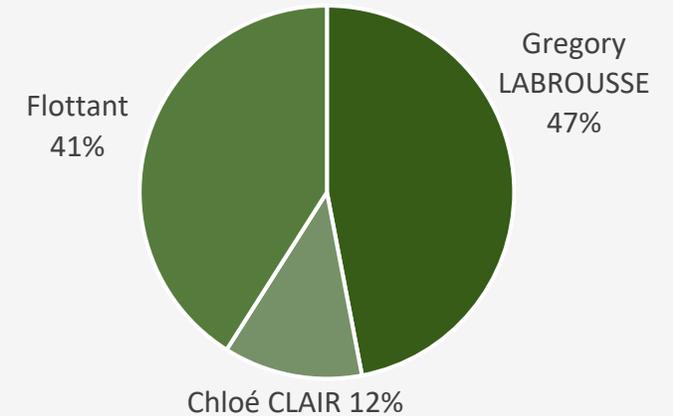
Développement commercial
> 40%

R&D Développement Data et plateformes
> 40%

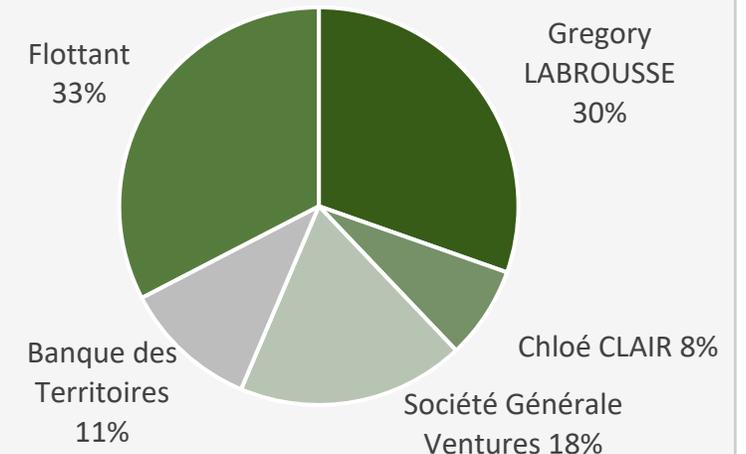
International
> 15%

Evolution du capital

Répartition du capital avant l'offre (en%)



Répartition du capital après l'offre (en%)



La reconnaissance de l'expertise technologique et métier par deux acteurs moteurs pour la croissance future



« Nous sommes ravis de participer à l'augmentation de capital de namR, via Société Générale Ventures. En renforçant notre coopération avec cette greentech innovante, nous souhaitons développer des solutions performantes pour que nos banquiers accompagnent au mieux la transition énergétique de nos clients et de nos territoires. »

AUORE GASPAR COLSON, DIRECTRICE ADJOINTE DU RÉSEAU SG EN FRANCE



« La transformation écologique des territoires et l'adaptation au changement climatique sont des axes de développement majeurs pour la Banque des Territoires. L'offre de namR fournit des informations structurées aux collectivités sur ces thématiques. C'est pourquoi nous nous réjouissons du succès de cette augmentation de capital qui permettra à namR d'enrichir son offre et d'accélérer son développement commercial. »

ANTOINE TROESCH, DIRECTEUR DES INVESTISSEMENTS DE LA BANQUE DES TERRITOIRES



Une gouvernance renforcée



À venir

- Nomination de deux nouveaux administrateurs représentant de la Société Générale Ventures et de la Banque des Territoires
- En remplacement des deux administrateurs Eric Euvrard et Pierre Lescure
- Une évolution à approuver lors de l'Assemblée Générale Mixte Exceptionnelle du 11 mai 2023

- Nomination de deux administrateurs indépendants orientés business et produits SaaS
- Nomination de deux censeurs, représentant de la Société Générale Ventures et de la Banque des Territoires
- Mise en place d'un Comité d'Audit

Un Conseil d'Administration intégrant de nouvelles expertises focalisées sur les marchés stratégiques de namR

Une direction resserrée



L'équipe de direction de namR : Chiefs, Heads et Leads

Les équipes sont organisées autour de **trois pôles (Produit, Tech, Business)** épaulant la CEO...

...en association étroite avec les responsables RH et finance

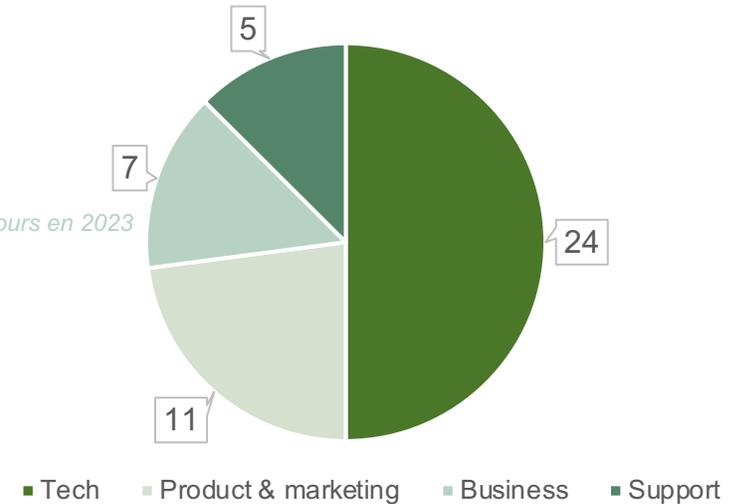
Renforcement des ressources commerciales et verticalisation accrue

Montée en puissance des équipes recrutées en 2021 et 2022

Trois nouveaux recrutements en cours sur des sales spécialistes métiers: banques, collectivités, solaire

Réorganisation des ressources *customer success*, après-vente et services clients

3 recrutements en cours en 2023



Répartition de l'effectif par département

Un élargissement des marchés adressables, source de nouvelles opportunités

B2B

API ou asknamR

- Assurances ✓
- Banques ✓
- Public ✓
- Services au bâtiment ✓
- Installateurs solaires ✓
- Entreprises de rénovation ✓

✓ **Marchés validés**

B2B2C

Simulateur de transition écologique
Module rénovation énergétique, solaire, risques climatiques

- Banques ✓
- Collectivités ✓
- Installateurs solaires ✓
- Entreprises de rénovations ✓
- Agences immobilières ✓
- Fournisseurs d'énergies ✓

✓ **Marchés en exploration**

Objectifs

Étendre les produits plateformes B2B2C sur de nouveaux modules où les data sont déjà en production pour le B2B

Augmenter notre taille de marché vers de nouveaux secteurs avec peu de modifications sur nos plateformes (et les mêmes data)

Des solutions aujourd'hui en place, parfaitement alignées avec les besoins du marché



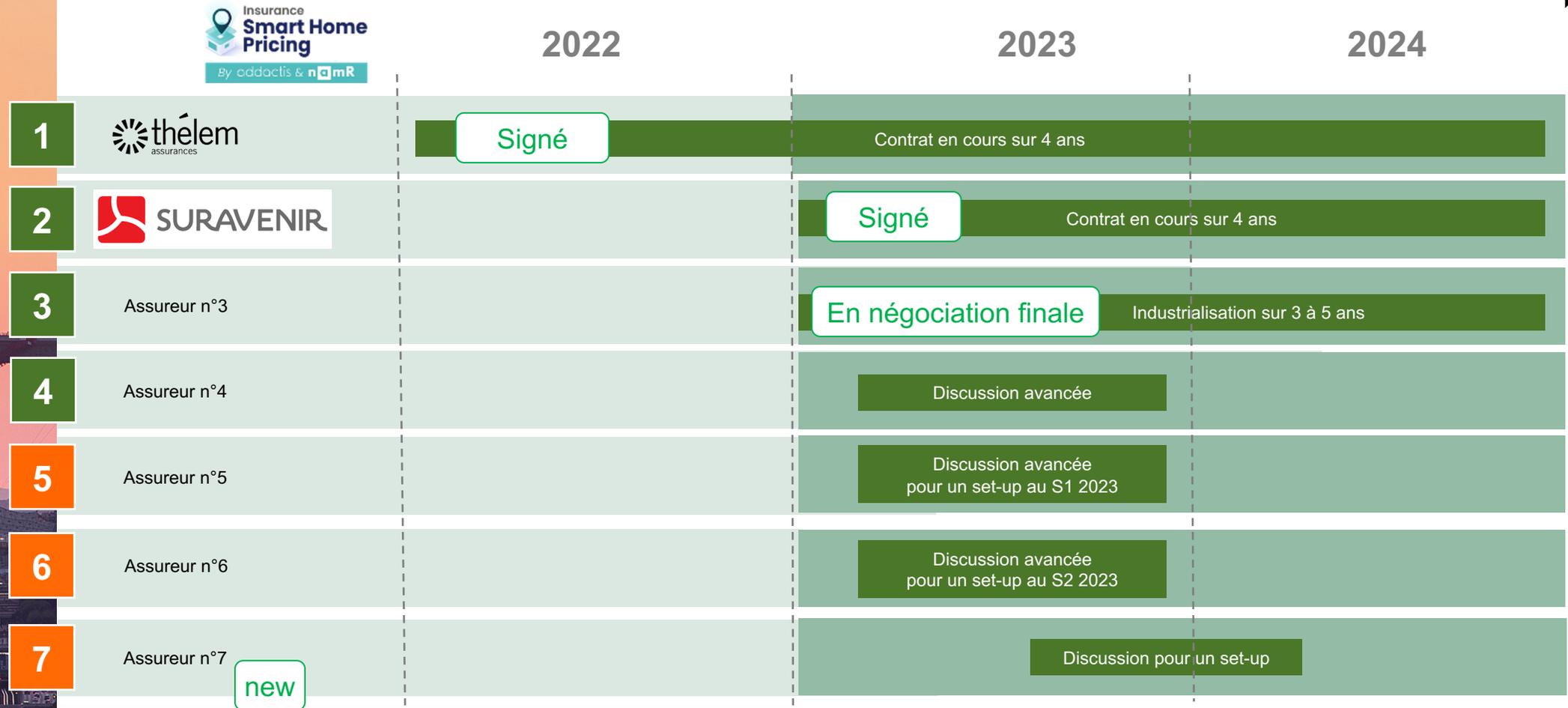
D'un positionnement
« **Tech Centric** »
à une approche focalisée
« **Customer Centric** »

- ▶ Plateformisation SaaS
- ▶ Simplification des produits pour faciliter l'adoption et la transformation commerciale
- ▶ Extension des marchés adressables avec l'accès à de nouvelles offres B2B2C
- ▶ Révision et consolidation du pricing



Assurance

Smart Home Pricing : une plateforme révolutionnaire pour optimiser le risque climatique





Banque

Une traction réelle : un besoin accéléré

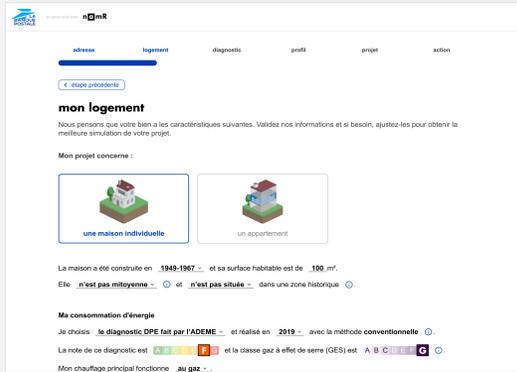
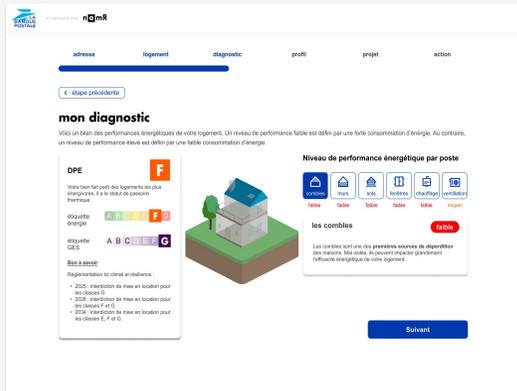


Témoignages



« La technologie unique de namR sur les données liées au bâti ainsi que leur facilité d'adaptation à nos besoins en terme de plateforme pédagogique, nous permettent d'imaginer ensemble des solutions innovantes engageant nos clients dans la rénovation énergétique de leurs logements. Ce produit s'intègre dans une offre innovante et nous sommes fiers de le proposer à nos clients fin juin ! »

ADRIENNE OREL-PAGÈS, CHIEF SUSTAINABILITY OFFICER | EXECUTIVE COMMITTEE MEMBER



Heureux de travailler avec namR et Chloe Clair à la mise en place de solutions data permettant d'aider nos clients à opérer une transition énergétique, cohérente avec les engagements citoyens que sont les nôtres.

Je suis personnellement convaincu que la mesure est un stream (et non le seul) essentiel de la transition.

Nous devons rendre simple l'accès à une information permettant à tout à chacun (particuliers ou entreprises) d'identifier où ils en sont, de se fixer des objectifs et de piloter leurs transitions.

La synergie entre les acteurs qu'ils soient de grands groupes, des stratup ou des entrepreneurs avec de magnifiques idées pour avancer ensemble, sera la clé d'un monde bas carbone. 🌱

Yoann Naillon Fabien DEWULF Vincent Boclé Chloe Clair Julie Bastien Guillaume Bossé

#data #entreprises #entrepreneurs #engagement! #rse #esg

See translation



namR : un partenariat avec Société Générale



A l'occasion du Salon Big Data & IA, je me suis exprimée sur l'accélération de la transformation Data-Driven de Société Générale et le passage à une logique de création de valeur et CSR. A cet égard, j'ai rappelé le nouveau challenge que constituent les données ESG pour la banque : un domaine vital pour accompagner et accélérer la transition écologique, notamment celle de ses clients. Parmi les illustrations immédiates figure le partenariat développé entre la banque de détail Karim PERDREAU et la startup namR visant à mettre à disposition des clients particuliers, grâce à la data intelligence, un assistant personnalisé pour les guider dans la rénovation énergétique de leur patrimoine immobilier.

Merci à Bruno Aidan Pejman Gohari Sébastien hidocq ainsi qu'à Chloe Clair pour nos échanges stimulants

#TheFuturesYou #BDAI22

See translation



Tous les indicateurs sont **au vert** pour accélérer



✓ FINANCEMENT

Une augmentation de capital réussie qui sécurise la poursuite du développement



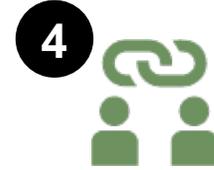
✓ ORGANISATION

Une gouvernance renforcée
De nouvelles ressources commerciales verticalisées



✓ OFFRE

Des solutions en place, alignées avec les besoins du marché et la réglementation



✓ COMMERCIAL

Des contrats stratégiques en phase d'industrialisation
Un pipe commercial bien orienté

Forte croissance attendue du chiffre d'affaires 2023

Développement de la base de revenus récurrents

Amélioration des résultats

CONTACTS



namR :
Chloé Clair
investisseur@namr.com



Actifin :
Relations investisseurs
Lucie Morlot
lucie.morlot@actifin.fr



Actifin :
Relations presse
Michael Scholze
michael.scholze@actifin.fr