

En réponse à la question n°5 de la consultation publique sur la réorganisation des tranches des numéros courts commençant par 08:

Témoignage d'une société innovante: Société Nomao

De l'innovation, des technologies et de très lourds investissements

Créée en 2007, Nomao est une société française, qui développe des technologies et des produits innovants autour du web Social, Local & Mobile (SoLoMo).

La technologie Nomao est le résultat de 20 années-homme de R&D. Nous avons à date investi 5 millions d'euros dans le développement de l'activité Nomao.

Nomao a été la première société européenne à s'intéresser à l'association SoLoMo (Social, Local, Mobile), à la Réalité Augmentée appliquée à la recherche, et à l'exploitation de données sociales dans un contexte local. Nomao est une technologie unique sur le marché et développe aujourd'hui un modèle prêt à être déployé à très grande échelle. La technologie Nomao a été plusieurs fois labellisée par Cap Digital et Oséo.

Un service à valeur ajoutée, plébiscité par ses utilisateurs

Avec plus d'1 million d'applications mobiles téléchargées, et un trafic sur le site www.nomao.com qui dépasse 2,5 millions de français (source Nielsen Mediametrie), Nomao est un service apprécié par ses utilisateurs, loin d'être un "faux annuaire".

Le modèle économique

75% de nos revenus proviennent de la mise en relation téléphonique. Ce modèle est une véritable chance car il permet de créer de la valeur sur un marché extrêmement compétitif sur lequel les modèles sont encore très jeunes, peu stables et très peu rémunérateurs à date. Pour nous, ce mode de monétisation est une véritable innovation et un atout majeur pour l'écosystème internet français. En particulier parce qu'il ne crée pas de dépendance à Google qui contrôle une très grande partie du marché publicitaire en France, tout en régulant les flux de trafic à son avantage.

Un financement très délicat pour une société basée en France

Nous avons cherché à développer un modèle économique et à mettre très tôt la société à l'équilibre car l'activité de Nomao est très difficile à financer en France, contrairement à ce qui se pratique aux Etats Unis. Nous avons la chance d'avoir réussi à passer de nombreuses étapes grâce aux revenus que nous générons.

Sans le modèle de mise en relation téléphonique, nous serions incapable de poursuivre nos efforts d'innovation indispensables à notre existence.

Une concurrence 100% américaine

Les concurrents de notre activité sont Facebook, Google, Microsoft, Yelp et Foursquare. Ces sociétés sont toutes américaines, développent très peu d'emploi localement, et n'hésite pas à user de leur force à perte pour imposer leurs produits.

Fermer Nomao revient à laisser ces acteurs s'installer sur notre marché, sans développer de présence locale. Le rapport chiffre d'affaire/nombre de salarié en France pour une société comme Google ou Facebook est bien entendu sans commune mesure avec la création d'emplois et de valeur d'un acteur dont la R&D et le siège sont basés en France.

Des emplois en jeu

Nomao fait parti d'Ebuzzing, un groupe indépendant. 10 ingénieurs travaillent à plein temps à la R&D de Nomao. Nous comptons 20 personnes sur le marketing, le développement business, la communication et la monétisation. Nous prévoyons d'employer 50 personnes sur les 2 années à venir.

Si le modèle venait à disparaître, nous serions dans l'obligation de fermer l'activité, purement et simplement. Car sans perspective d'innovation et de croissance, le projet n'a pas de sens.

Notre société vient de recevoir un prix important: il s'agit de la 15 ème plus forte croissance dans le monde du

digital en Europe. Il est clair qu'en coupant une de nos lignes de revenus, nous ne serons plus au même niveau l'an prochain. Et à la vue de ce type de classement, si nous ne sommes plus là, c'est ailleurs en Europe et aux Etats Unis que sera créée de la valeur.

Conclusion

Au vu de la présente consultation, la société Nomao a jugé important de répondre que le fait d'interdire l'utilisation de numéros spéciaux vocaux à tarification majorée pour appeler une personne morale sans avoir recueilli préalablement et de manière explicite son consentement afin d'être jointe, même temporairement, par un tel numéro risquait de porter un très fort préjudice à son modèle économique et mettait en jeu des emplois créés liés à de fortes innovations technologiques.

Frédéric Montagnon, Président et fondateur, Nomao