

**Le Point  
avec...**

**STÉPHANE BOHBOT, FONDATEUR ET P-DG DE  
MODELABS**

**« Plus de terminaux  
lancés cette année »**

**Pouvez-vous me parler, pour commencer, de votre projet d'entrée en bourse ?**

Modelabs vient simplement d'enregistrer son document de base auprès de l'Autorité des marchés financiers, ce qui ne présage pas forcément d'une entrée en bourse [depuis, l'introduction en bourse a été confirmée, voir brève page 4].



STÉPHANE BOHBOT

**Vous venez d'annoncer un chiffre d'affaires de plus de 150 millions d'euros pour 2005 (+ 91 % par rapport à 2004).**

**Comment expliquez-vous ce résultat record ?**

Nous avons bien travaillé et ce, dans la logique de notre stratégie. Sur ce marché de la téléphonie mobile en pleine mutation, il faut savoir innover. C'est d'ailleurs de là qu'est né notre concept de "Mobile on demand". Nous nous sommes également implantés cette année en Grande-Bretagne et en Italie. Et d'autres créations de filiales sont prévues en Europe de l'Ouest et en Pologne, un pays que nous suivons attentivement.

**Quelle est votre part de marché en France ?**

On ne la connaît pas car nos résultats ne sont pas encore consolidés.

**Que nous réserve Modelabs cette année en termes de produits ?**

Nous nous intéresserons cette année à différents marchés. D'une part, les marques sous licences comme nous l'avions fait avec Airness ou encore Elite, mais cette fois dans les domaines de la mode,

du luxe, du divertissement et des jeux. Nous travaillons également sur les seniors. C'est pourquoi, nous allons lancer dans ce sens un mobile dont l'ergonomie et l'interface utilisateur ont été simplifiées, et qui intègre des fonctionnalités GPS. Au total, Modelabs devrait sortir plus de terminaux que l'an passé.

**Les mobiles MyWay, qui n'ont pas l'identité forte de vos modèles sous licence, ont-ils encore une raison d'exister ?**

Oui, car ce sont des mobiles très tendance, chics et pas chers. Un peu à l'image de ce que fait Zara dans la distribution vestimentaire. De plus, ils sont plébiscités par la distribution, ce qui leur donne tout leur sens. C'est pourquoi d'autres produits de la gamme MyWay verront le jour. Non pas suivant une roadmap purement technologique, mais en fonction des usages et des besoins des consommateurs.

**Vous réalisez 76 % de votre chiffre d'affaires via les terminaux mobiles. Mais comment se répartit votre activité entre la fabrication et la distribution de ces produits ?**

Un peu plus de 20 % de notre activité concerne les mobiles que nous fabriquons à la demande. 50 % sont consacrés à la distribution des mobiles via notre réseau de revendeurs.

**Justement, votre réseau de distribution touche aussi bien les grandes surfaces, les chaînes que les réseaux des opérateurs. Comment se fait-il qu'on ne trouve pas vos téléphones sous licence dans des magasins de mode, sport, etc ?**

Ça commence à se faire petit à petit car le mobile Elite par exemple est distribué aux Galeries Lafayette. Mais le marché en est encore à ses balbutiements. **LB**