

Coriolis apporte la 4G aux entreprises et au grand public

Coriolis Télécom renforce son offre 4G en direction des entreprises. Le MVNO (opérateur mobile de réseau virtuel) annonce ouvrir ses **services très haut débit mobile sur le réseau de SFR**. Jusqu'à présent, les clients professionnels n'avaient droit qu'au réseau d'Orange. Ils pourront désormais choisir l'un ou l'autre des opérateurs de réseau selon leur contexte géographique notamment. Orange entend couvrir 70% de la population en 4G d'ici la fin de l'année tandis que SFR revendiquait 40% en début d'année.

Coriolis en profite pour **renouveler sa gamme d'offres 4G** avec des forfaits qui démarrent à 24 euros HT par mois pour 500 Mo de données et jusqu'à 6 Go à des tarifs qui ne sont pas précisés publiquement. Sous réserve de deux ans d'engagement et hors subvention d'un smartphone compatible. Une offre «Pack Entreprise» propose une formule de location du matériel couplée à un abonnement mobile en direction des entreprises qui souhaitent renouveler leur flotte. Des tarifs qui se veulent compétitifs en regard des services qui les accompagnent (SAV express, gestion en ligne, assurance, support dédié...).

La 4G pour le grand public aussi

Parallèlement à son offre entreprise, Coriolis lance son **offre 4G en direction du grand public**, sur le réseau mobile de SFR uniquement. Le très haut débit mobile bénéficie automatiquement aux forfaits Ideal Smartphone qui voient pour l'occasion leurs prix baisser sur certaines formules. Les tarifs évoluent entre 18,80 euros par mois (pour 2 heures d'appel avec report des minutes non consommées, SMS/MMS illimités et 500 Mo de data) à 39,80 euros en appel illimités et 4 Go de données. Des tarifs soumis à un engagement de 2 ans avec offre d'un terminal compatible à partir de 1 euro. L'option modem est gratuite... sur demande.

Pour les clients déjà équipés d'un téléphone 4G, Coriolis propose un forfait sans engagement à 18,50 euros avec appels, SMS/MMS illimités et 2 Go d'Internet. Des tarifs compétitifs. « *Notre philosophie est de proposer l'offre la plus simple et la plus généreuse possible, y compris en 4G* », souligne **Pierre Bontemps**, Président-Fondateur de Coriolis.

Croissance externe

Avec cette nouvelle gamme de forfaits 4G, Coriolis espère **augmenter son parc de clients grand public**, sans préciser les objectifs, et répondre aux besoins grandissant de ses quelque 60 000 entreprises que le MVNO adresse depuis 25 ans avec des solutions mobiles, fixes et réseaux.

Le MVNO revendique **400 000 clients** (grand public et professionnels) aujourd'hui. Ce qui le positionne comme quatrième MVNO du marché français derrière Virgin Mobile (1,7 million d'abonnés), NRJ Mobile (1,3 million) et la Poste Mobile (1 million). Une position que la direction entend améliorer par croissance externe, notamment. Coriolis était candidat au rachat de [Virgin](#)

[Mobile finalement emporté par Numericable](#). Disposer d'un volume croissant d'utilisateurs lui permettra ainsi de mieux négocier les conditions commerciales d'exploitation du réseau de ses fournisseurs mobiles.

crédit photo © N-Media-Images – Fotolia.com

Voir aussi

[Silicon.fr étend son site dédié à l'emploi IT](#)

[Silicon.fr en direct sur les smartphones et tablettes](#)