

Coriolis rachète l'opérateur de services réseau MyStream

Début janvier, à l'occasion de ses 25 ans qui soulignait une nouvelle identité, Coriolis entendait accélérer ses développements en 2015. L'annonce de l'acquisition de MyStream entre dans cette dynamique, dix ans après la précédente. Le montant de l'opération n'a pas été précisé mais un chiffre entre 5 et 10 millions d'euros circule.

Créé en 2003 par deux polytechniciens, Alain Rousselin et Cyril Wellenstein, MyStream opère un réseau télécoms privé en France et à l'international et propose des services de téléphonie IP, d'accès Internet, d'hébergement, de services Cloud et de portail captif. Une infrastructure qui apporte aux entreprises un réseau sur mesure, sécurisé (passerelle Internet avec Firewall) et de haute disponibilité VPN/MPLS pour relier leurs différents sites en fibre optique, xDSL comme EFM (Ethernet in the First Mile). MyStream opère aujourd'hui 5000 sites avec des réseaux convergents depuis 3 datacenters en France (Paris et Lyon) reliés par une double fibre noire. De quoi garantir la disponibilité des équipements et services de l'opérateur. Parmi ses plus de 200 clients, la société compte les 300 agences de voyages de Thomas Cook, les Hôtels Campanile ou encore les centres de stockage physiques Homebox. MyStream emploie 30 personnes et a réalisé 6,4 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2014.

Renforcer l'offre aux grands comptes

L'acquisition permettra à Coriolis de renforcer son offre réseau aux entreprises, en visant particulièrement les grands comptes qui ont besoins de d'interconnecter plusieurs de leurs bureaux et sites de production entre eux. MyStream viendra notamment renforcer Coriolis Cloud Services, une nouvelle structure commerciale créée en 2014 qui s'appuie sur un cœur de réseau en cours de développement. Une structure que devrait rejoindre MyStream apportant ses équipes d'ingénieurs et techniciens de haut niveau. « *Cette acquisition permet à Coriolis d'accélérer son développement en proposant aux grands comptes une offre de réseaux complète et de haut niveau* », a résumé Pierre Bontemps, fondateur et président de Coriolis. Pour l'opérateur, longtemps concentré sur la mobilité, se développer sur le marché du fixe lui permet d'accéder à des marges que l'offre mobile n'offre plus de manière aussi profitable que par le passé.

Lire également

[Avec 25 ans d'expérience, Coriolis ajoute Cloud et sauvegarde à son CV](#)
[Coriolis apporte la 4G aux entreprises et au grand public](#)

crédit photo © Kritchanut - shutterstock