

Mobiles: Coriolis nouvel MVNO avec SFR

Les opérateurs mobiles virtuels (MVNO) poussent comme des champignons depuis quelques semaines. Après le lancement de Tele2 Mobile avec Orange (voir notre article), SFR annonce avoir signé un nouveau contrat avec Coriolis, fournisseur de services de télécommunications et distributeur d'équipements grand public. SFR devient un véritable spécialiste des MVNO puisque la filiale de Vivendi multiplie les accords: Debitel, NRJ (pas encore lancé) et Coriolis pour le grand public et Futur Telecom, Neuf Telecom/Cegetel pour les entreprises.

Rappelons qu'un MVNO achète en gros des accès et des minutes de communication et utilise le réseau d'un opérateur classique. Il revend ensuite, sous sa marque, ses offres. Coriolis va donc se lancer d'ici la fin de l'année avec une offre grand public simple et à prix cassé. Encore une! Tele2 et Debitel se sont positionnés sur ce terrain. « *Nous ferons mieux que les dernières offres en étant également plus simples* », a déclaré François Richard, directeur adjoint de Coriolis, au Figaro. Le MVNO commercialisera des forfaits 2G mais aussi et surtout 3G (UMTS) ce qui n'est pas le cas de Tele2 par exemple. Il mettra également sur les comptes bloqués et les cartes prépayées. « *Ces offres, suffisamment souples pour s'adapter aux besoins et aux attentes de tous les publics concernés, seront déclinées sur des segments de marché spécifiques. Elles comprendront la visiophonie et la télévision sur mobile* », explique SFR dans un communiqué. Coriolis, qui investira environ 30 millions d'euros par an dans ce métier, proposera aussi des offres pour entreprises. Le groupe sera ainsi le premier MVNO à jouer sur les deux cibles. Pour autant, on peut se demander si cette offre ne viendra pas concurrencer frontalement les autres MVNO pro de SFR. Coriolis proposera aussi des offres en « *marque blanche* » pour des sociétés. « *Les sociétés à marques fortes peuvent très bien utiliser le portable pour lancer des opérations de promotion, fidéliser des clients... Nos premiers contacts montrent que ces marques sont intéressées* », observe François Richard. Une nouveauté qui pourrait donc favoriser l'apparition de nouveaux acteurs et donc de dynamiser un marché encore très fermé, selon l'avis de tous. Car les MVNO sont censés ouvrir le marché. Or, aujourd'hui, ils ne représentent qu'une infime part face aux géants Orange et SFR malgré la pression du régulateur et du gouvernement. L'arrivée de marques puissantes comme Tele2 ou Coriolis pourraient changer la donne car les premiers MVNO, de niche, n'ont pas apporté de réels bouleversements. Comme le rappelle le patron de Coriolis: « *Le taux d'équipement des Français est d'aujourd'hui de 74%, il est de 87% en Allemagne et de 111% en Suède. Le marché tricolore peut encore connaître un taux de croissance élevé* ». Coriolis, créé en 1989, a réalisé, en 2004, un chiffre d'affaire de 460 millions d'euros et emploie 900 personnes. Le groupe gère 40.000 entreprises clientes et plus de 5 millions de clients grand public.