

# Coriolis

**Colloque AVICCA**

**TERRITOIRES ET RESEAUX  
D'INITIATIVE PUBLIQUE**

**23 novembre 2015**

# Coriolis une société indépendante, leader sur son marché

- 1989-1998 Pierre Bontemps crée *Vodafone* en France qui connecte en 1992 le 1<sup>er</sup> abonné mobile GSM
- 1998-2015 Développement du groupe Coriolis

## OPERATEUR TELECOM



Opérateur de télécommunications fixe et mobile pour les entreprises et le grand public

**Coriolis**  
Telecom

## INFRASTRUCTURE FIXE



Opérateur Fibre et Cloud

**Coriolis**  
Cloud services

## DISTRIBUTEUR ET GROSSISTE



300 magasins  
Téléphone Store

Grossiste en  
terminaux mobiles

**TELEPHONE**  
store

## SPECIALISTE DE LA RELATION CLIENT



Gestion de la relation client pour les grandes entreprises

7 centres de contacts

**Coriolis**  
Service

# Qui sont les nouveaux acteurs ?

---

## ➤ Les Infrastructures réseaux

### Initiatives Publiques

- Etat
- Collectivités
- Europe
  
- Impulsion
- Décision
- Communication

### Industriels

- Réseaux
- Génie Civil
  
- Construction
- Exploitation

### Financiers

- BPI
- Caisse des dépôts
- Collectivités
- Etat...
- Fonds privés
- Fonds d'infrastructures

# Qui sont les nouveaux acteurs ?

## ➤ Les opérateurs commerciaux et de services

### Opérateurs Fixe et Mobile

- Clients Entreprises
- Clients Grand Public
  
- Commercialisation
- Service Client
- Infrastructure Télécom & SI

### Distributeurs

- Magasins de proximité
- Vente à domicile
  
- Vente
- Après-vente

### Fournisseurs de contenus et services

- TV
- Autres services (santé, sécurité, objets connectés, jeux, etc...)

# La Fibre Coriolis avec Canal Plus

LA FIBRE  
**Coriolis**  
AVEC **CANAL+**

Ces offres donnent accès à toutes les meilleures chaînes pour la famille

et à **CANAL+** et **CANALSAT**

- Internet jusqu'à **1GBIT/S**
- TV HD
- Appels illimités en France et à l'étranger



JUSQU'À  
1 GBIT/S<sup>(2)</sup>



TV HD



MULTI-ÉCRANS



ILLIMITÉ<sup>(3)</sup>



SERVICE  
CLIENT

**Coriolis Télécom,**  
26 ans d'expérience  
en téléphonie fixe, mobile et Internet

## Qu'est ce qu'un bon RIP pour un commercialisateur ?

- ❑ **Fournisseur de prise « activée »**
  
- ❑ **Une tarification à la prise activée**
  - Compétitive et incitative
  - Sans barrière à l'entrée
  
- ❑ **Une bonne qualité de service**
  - Une infrastructure et une exploitation du réseau fibre de qualité
  - Raccordement : délais réduits et maîtrisés
  
- ❑ **Une volonté de « remplir » son réseau**
  - Communiquer pour faire connaître aux habitants le réseau
  - Communiquer sur les avantages de la Fibre

# Un nouveau marché

---

## Les caractéristiques :

### ❑ Une approche nécessairement géographique

- RIP par RIP
- Commune par commune
- Domicile par domicile (éligibilité, commercialisation, raccordement...)

### ❑ Nouveau Produit => La Fibre

- Communiquer : rôle du RIP et des opérateurs commerciaux et de services
- Faire connaître les avantages du THD Fibre optique versus ADSL, méconnus du Grand Public : débit Internet, TV 4K, THD/UHD
- Parler en termes de bénéfiques clients avec un langage connu du grand public
- Diffusion progressive par partage d'expérience (bouche à oreille)

## Les moyens de la commercialisation

---

- ❑ **Nécessite des canaux de commercialisation variés et complémentaires**
  - Réunion d'information => démonstration de la puissance de la fibre
  - Manifestation locale (atelier démo...)
  - Communication locale (presse, affichage, boîte aux lettres...)
  - Vente par téléphone
  - Vente à domicile
  - Magasins de proximité
  - Création d'activité et d'emplois essentiellement locaux
  
- ❑ **Des coûts de commercialisation élevés pendant les 1ères années de lancement**
  
- ❑ **Des méthodes originales de commercialisation (locale)**

# Quel cadre d'action pour un développement rapide ?

---

- ❑ Les conditions de la réussite pour développer ce marché émergent
  - Offres d'accès des opérateurs de RIP aux opérateurs de services
    - Une offre activée (y compris quand un opérateur intégré et installé est l'exploitant du RIP)
  
    - Des tarifs de gros attractifs
      - ✓ Par rapport aux offres de détail ADSL/Fibre en ZTD
      - ✓ Conditions des « champs » = Conditions des « villes »
      - ✓ Un réseau fibre RIP éprouvé « certifié »
  
    - Une offre nationale pour les opérateurs commerciaux qui implique l'accès aux zones AMII et aux zones très denses en offre activée à prix compétitifs... comme sur les RIP

## Les raisons d'y croire

---

- ❑ **Une vision française et européenne**
  - Engagement N° 4 du Président Hollande = 100% fibre (THD) en 2022
  
- ❑ La fibre optique seule technologie à moyen/long terme pour satisfaire le besoin de débit pour transporter les données, notamment image (4K). L'ADSL ne supporte pas les besoins de la TV de demain.
  
- ❑ **Les entreprises ont de plus en plus besoin de débits**
  - Cloud/ Sauvegarde/Téléphonie IP/ Web-Visio conférence
  
- ❑ **La France est à la pointe de l'industrie de la fibre**
  
- ❑ **Son coût de fabrication inférieur à un câble en cuivre**

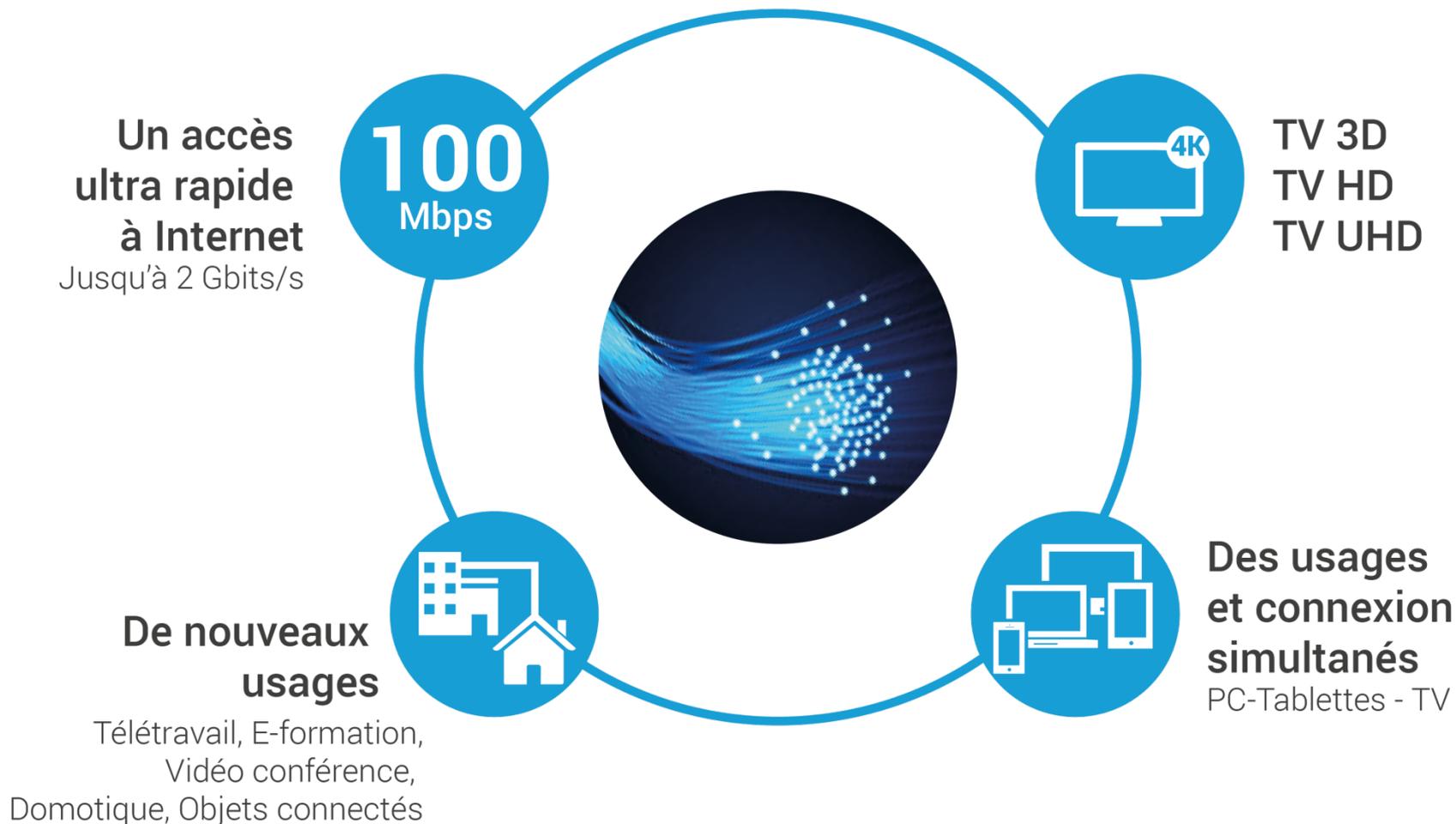
## Les raisons d'y croire

---

- ❑ Plus de zones blanches numériques avec la Fibre
- ❑ Un nouveau marché et de nouveaux usages, facteurs de croissance et de création d'emploi

# Les raisons d'y croire : les usages du THD

La réponse aux défis de demain :



# Les risques

---

## Projet de lignes directrices de L'ARCEP sur tarif de gros Fibre dans les RIP

- ❑ **Projet de hausse considérable des tarifs par rapport à l'existant**
  
- ❑ **Un risque d'arrêt net de la commercialisation et donc du développement des RIP**
  
- ❑ **2 solutions :**
  - Faire évoluer ces lignes directrices
  - Orienter vers les coûts réels soit une offre activée d'environ 13/14€ et non 26€

**Que serait un RIP sans commercialisateur ?**

**Que serait un RIP sans client ?**

# Merci

Pierre Bontemps  
Président-Fondateur de Coriolis



[PierreBontemps@coriolis.fr](mailto:PierreBontemps@coriolis.fr)



[@BontempsPierre](https://twitter.com/BontempsPierre)