

**Thomas Reynaud (H.96)**

## L'ODYSSEÉ D'ILLIAD EN ITALIE

Nouveau DG du groupe fondé par Xavier Niel, Thomas Reynaud pilote son expansion de l'autre côté des Alpes.



Son forfait à 5,99 euros par mois comprenant les appels, les textos illimités et 30 gigas d'Internet a conquis 1 million de personnes en 50 jours seulement. Fidèle à sa réputation de casser les prix, Iliad a voulu frapper fort à l'occasion de son entrée sur le marché italien de l'abonnement mobile. Le groupe fondé par Xavier Niel s'est lancé de l'autre côté des Alpes le 29 mai. Il a immédiatement installé dans les grandes villes italiennes des distributeurs de cartes SIM à l'effigie de sa marque Iliad Italia, jusque-là inconnue des consommateurs. *"C'est une formidable aventure industrielle"*, confie Thomas Reynaud. Directeur général d'Iliad depuis le mois de juin, le Français est à la manœuvre et compte bien se faire une place sur le marché transalpin des télécoms, qui pèse environ 14 milliards d'euros pour le mobile et 12 pour le fixe. *"Nous avons profité du rapprochement entre les opérateurs Wind et Tre, les numéros 3 et 4 du marché, pour créer un nouvel opérateur mobile en Italie. Le droit de la concurrence leur imposait de céder des fréquences, des parties de réseau que nous avons achetées"*, explique-t-il. Iliad dispose de son propre cœur de réseau et s'appuie sur un accord d'itinérance avec les acteurs historiques pour la couverture 4G de la troisième économie de la zone euro. *"Il y a de la place pour un "maverick" comme Iliad, agressif commercialement et disposant d'un vrai savoir-faire technique. Si le lancement du mobile est un succès, on se lancera dans l'Internet fixe"*, prévient le quadra.

Arrivé chez Iliad en 2007 comme directeur du développement, il doit relever un autre défi, non moins délicat: celui de relancer la dynamique du groupe dans son marché domestique, alors que Free Mobile voit sa croissance ralentir et que le nombre d'abonnés Freebox a baissé au premier trimestre, provoquant une chute de l'action de 30% en 2018. *"Nous sommes en train de redéfinir notre politique commerciale et nous allons lancer une nouvelle Freebox après l'été. Mais il est trop tôt pour vous donner les secrets de cette nouvelle box !* glisse le dirigeant. Grâce à notre projet italien, à notre nouvelle Freebox et à d'autres initiatives, Iliad est au début d'une nouvelle phase de croissance."

Diplômé d'HEC Paris et de la New York University, Thomas Reynaud s'est fait repérer par Xavier Niel alors qu'il travaillait au département Equity Capital Market de la Société Générale, sur le secteur des télécoms et des médias. Il a notamment conseillé l'entrepreneur à succès lors de l'introduction en Bourse d'Iliad en 2004. Amateur de kite surf, de trails dans la Vanoise et de randonnées en VTT dans les Alpes, il a participé l'an dernier au marathon de New York. Business angel de la start-up Tomato & Co qui exploite des potagers bio en périphérie des villes pour les particuliers et les restaurateurs, ce père de trois enfants est également investi dans les questions d'éducation et de mobilité sociale. Il accompagne l'association ScholaVie, qui veut redonner aux écoliers le plaisir d'apprendre, et siège au conseil de la Fondation Mozaïk pour la diversité et l'égalité des chances.

Attaché au campus HEC, le patron du troisième opérateur français intervient une fois par an aux côtés d'Augustin Landier devant les étudiants de la majeure Finance. *"Je confronte la théorie à la pratique à la lumière de mon expérience de dirigeant"*, explique-t-il. Par exemple, pour aborder la question *"les marchés ont-ils toujours raison?"*, il est revenu sur l'acquisition à 775 millions d'euros d'Alice par Iliad en août 2008. Une expérience marquante: c'était quelques jours avant la chute de Lehman Brothers... ●