

A S S E M B L É E N A T I O N A L E

X V ^e L É G I S L A T U R E

Compte rendu

Commission des affaires économiques

– Audition de M. Xavier Niel, président du conseil
d'administration d'Iliad..... 2

Mardi
17 novembre 2020
Séance de 9 heures 30

Compte rendu n° 19

SESSION ORDINAIRE DE 2020-2021

**Présidence
de Roland Lescure,**
Président
puis de
Mickaël Nogal,
Vice-président



La commission des affaires économiques a auditionné M. Xavier Niel, président du conseil d'administration d'Iliad.

M. le président Roland Lescure. Monsieur Niel, nous vous remercions d'être présent parmi nous, avec de deux vos collègues que vous nous présenterez sans doute.

Cette audition, qui se déroule, en raison du confinement, par visioconférence, s'inscrit dans le cycle des auditions des grands dirigeants d'entreprises françaises et européennes que nous avons engagé depuis le début de la crise sanitaire, économique et sociale que nous connaissons aujourd'hui.

C'est la première fois que nous vous auditionnons dans le cadre de cette législature, même si nous avons déjà eu l'occasion de rencontrer certaines de vos équipes. Je vous donnerai la parole pendant 10 à 15 minutes afin que vous nous présentiez votre vision d'ensemble. Les orateurs des groupes vous poseront ensuite des questions, qui vous permettront d'apporter des réponses précises sur des sujets d'intérêt pour les parlementaires, incluant, pour certains d'entre eux, des sujets locaux.

Nous ne vous présentons plus, et ne présentons pas non plus le groupe dont vous êtes le président du conseil d'administration, Iliad, et sa filiale Free, qui fait partie des opérateurs de télécommunication qui nous intéressent tout particulièrement. Elle ne constitue pas notre seul sujet d'intérêt, mais la couverture numérique des territoires fait partie des thèmes importants de notre commission.

Je vous laisse la parole.

M. Xavier Niel, président du conseil d'administration d'Iliad. Merci de nous accueillir et de nous donner de votre temps.

En guise d'introduction, je souhaite rappeler qui nous sommes, parler de l'impact de cette crise sanitaire sur notre métier, et surtout présenter notre vision du développement des réseaux fixe et mobile partout en France.

Iliad est la maison-mère de Free et de Free Mobile. Cette entreprise a été créée il y a 20 ans à la manière d'une start-up, en proposant une offre fixe, puis une offre de téléphonie mobile en 2012. Aujourd'hui, nous comptons environ 20 millions d'abonnés.

Le Groupe se développe en Europe – nous sommes le sixième opérateur de télécommunications mobiles européen – avec une activité mobile en Italie et une participation dans un opérateur historique en Irlande, et nous venons d'acquérir le premier opérateur polonais. Notre société compte 9 000 salariés en France, et a créé 4 000 emplois au cours des dernières années, quasi exclusivement en contrats à durée indéterminée (CDI).

Notre société paie très peu de dividendes. La totalité de nos moyens sont consacrés au déploiement de nos réseaux et à notre croissance. Nous sommes le premier opérateur en matière d'investissements dans la fibre optique après Orange. Sur le mobile, parce que nous sommes les derniers à être entrés sur le marché, nous avons construit 17 000 sites mobiles en 8 ans, ce que nos concurrents ont fait en 15 ou 20 ans. Nous sommes probablement en France la société qui investit la plus grande part de son chiffre d'affaires.

En témoignage de l'histoire de cette société, j'ai racheté des titres lorsque sa

valorisation boursière a baissé, et je détiens aujourd'hui un peu plus de 70 % de son capital. Avec les salariés de l'entreprise, nous devons détenir un peu moins de 80 % de celui-ci.

Nous traversons cette crise sanitaire avec solidité et solidarité. Les opérateurs de télécommunication sont particulièrement sollicités. Ainsi, pour nous parler aujourd'hui, nous utilisons des moyens de télécommunications. Nos équipes ont donc été particulièrement mobilisées ces derniers mois. Elles ont assuré la robustesse des réseaux et la continuité des déploiements, ce qui était à la fois très important et complexe au cours du premier confinement et sans doute plus simple lors du deuxième que nous connaissons à l'heure actuelle. Comme nos concurrents, il nous a fallu mettre tout en œuvre pour assurer la continuité de service qui était essentielle au pays.

Tout au long de la crise, nous avons pu avoir des échanges efficaces tant avec l'Autorité de régulation des communications électroniques, des postes et de la distribution de la presse (ARCEP) qu'avec M. Cédric O, secrétaire d'État, et ses équipes. Nous avons fait le choix délibéré de ne pas faire appel à l'aide publique, au chômage partiel, même si au cours du premier confinement, l'ensemble de nos magasins ont été fermés, et aux prêts garantis par l'État, car nous avons estimé que notre bilan nous permettait de prendre en charge les surcoûts impliqués par la crise. Ce choix nous semblait évident et patriote. Un autre opérateur a fait le même, quand deux autres opérateurs ont fait des choix contraires. Nous avons également essayé autant que possible d'aider nos sous-traitants et nos partenaires.

Nous sommes devenus une force d'investissement et un opérateur d'infrastructures de premier plan, y compris dans les zones rurales, tout d'abord dans le cadre du déploiement des réseaux fixes. Plus de 20 millions de locaux sont aujourd'hui éligibles au FTTH, ce qui est unique en Europe. Notre pays présentait un certain retard, mais nous avons maintenant pris de l'avance. Ces déploiements se poursuivent avec la création de 4 millions de nouvelles lignes par an, et Free est aujourd'hui l'opérateur alternatif leader sur le FTTH. Nous sommes également le premier investisseur en France dans la fibre optique après Orange, et nous sommes co-investisseurs dans la plupart des réseaux d'initiative publique (RIP) ou en zone AMII (appel à manifestation d'intention d'investissement). Nous souhaitons continuer à investir de manière durable.

Sur les 18 millions de lignes représentent un foyer sur deux en France, nous proposons uniquement la fibre optique dans le cadre des nouveaux abonnements. Nous proposons donc un plus grand nombre d'abonnements en fibre optique que d'abonnements sur une ligne de cuivre. Grâce à cette démarche volontariste, plus de 40 % de nos abonnés sont aujourd'hui raccordés à la fibre optique.

En outre, depuis deux ans, nous avons accéléré la commercialisation en zone rurale, dans les zones AMII dans un premier temps, puis dans le cadre des réseaux d'initiative publique (RIP), dans lesquels nous disposons de plus de 2 millions de prises ouvertes. Nous avons donc réalisé notre part du travail, et avons la volonté de poursuivre.

Toutefois, nous devons être conscients que, collectivement, les opérateurs, les collectivités territoriales et l'État ne pourront pas financer encore longtemps l'entretien et le financement de deux réseaux concurrents, le cuivre et la fibre optique. Il s'agit d'un des principaux messages que je souhaite vous transmettre aujourd'hui. Il nous faut remplir plus rapidement les réseaux de la fibre optique, avec plus d'abonnés. Pour cela, il est nécessaire d'organiser un plan d'arrêt rapide de la commercialisation des nouveaux accès en cuivre sur les zones équipées en fibre optique.

Chez Free, nos tarifs en fibre optique et en cuivre sont identiques. Les clients n'ont donc pas de raison financière de ne pas basculer vers la fibre optique. Digitaliser de manière plus rapide l'ensemble des foyers, des entreprises et des activités économiques nous paraît constituer aujourd'hui une priorité.

S'agissant du mobile, votre préoccupation légitime est la couverture des territoires. Il y a 8 ans, un réseau mobile national comptait environ 15 000 sites. Aujourd'hui, nous nous acheminons vers des réseaux de 27 000 ou 30 000 sites. Nous avons lancé notre offre en 2012, et nous comptons déjà 19 000 sites. Nous couvrons 99 % de la population en 4G. L'itinérance est devenue marginale, même si elle reste indispensable. Nous utilisons alors, dans les endroits où nous ne sommes pas présents – car nous sommes le dernier entrant sur le marché – le réseau d'Orange.

Le *New Deal* mobile est en train de faire disparaître les zones blanches. Nous avons du retard, mais nous sommes aujourd'hui l'opérateur qui déploie dans ces zones le plus grand nombre d'antennes. Il s'agit d'un énorme chantier, et nous construisons des sites dans des lieux inaccessibles à pied, en ayant recours à des hélicoptères. Nous y mettons, tout comme nos concurrents, beaucoup de cœur.

Trois sujets méritent votre attention en ce qui concerne le marché du mobile. Le premier est la couverture des zones rurales. Elle pourrait être améliorée plus rapidement si nous partageons plus largement les sites existants. Il existe un grand nombre de zones grises en France, où seuls un ou deux opérateurs sont présents. Si la mutualisation allait plus loin, les consommateurs jouiraient d'une meilleure qualité de réseau. Il nous semble alors important de proposer une solution proche du *roaming*, équivalente à celle accessibles lorsque vous venez de l'étranger et qui permet d'accéder aux quatre opérateurs français. Dans ces zones, la question de la concurrence ne se pose pas. Il s'agit de proposer une réelle qualité de service, quel que soit l'opérateur. Transformer ces zones grises en zone blanche aurait un réel intérêt. Notre entreprise ne profiterait pas des autres opérateurs, mais les Français bénéficieraient d'une meilleure qualité de service.

Le deuxième sujet est la 5G. Elle ne doit pas faire peur. Elle constitue une formidable opportunité pour construire une société plus sobre et plus efficace, pour améliorer la gestion des villes en matière de trafic, de sécurité ou de gestion des déchets, pour moderniser les usines, les zones industrielles et les ports, ou encore pour permettre la télémédecine. Cette nouvelle technologie amène plus de débit, mais au-delà, une latence plus faible, ce qui permet aux entreprises et aux particuliers de profiter d'applications en temps réel. Il serait regrettable que la France dispose des meilleurs réseaux fixes grâce au FTTH (nous proposons aujourd'hui les offres de fibre optique les plus rapides d'Europe), mais qu'elle soit le dernier pays européen en matière de mobile, en refusant le marché de la 5G. Cela donnerait une image négative de la France à l'étranger, et pourrait nous faire perdre un certain nombre d'investissements. La France, avant la crise de la covid-19, était devenue une des destinations principales des investisseurs, grâce à de nombreux atouts comme notre système social ou notre système éducatif, et je pense qu'il est important de ne pas perdre en attractivité à cause de la 5G.

Le troisième sujet que je souhaite mettre en avant est le subventionnement des terminaux, qui est souvent opaque pour les abonnés. Nous sommes le seul opérateur à ne pas subventionner des terminaux. Ce subventionnement est nuisible à l'environnement et au commerce extérieur, car il pousse à changer plus régulièrement de mobile. Nous pensons qu'il faut soit l'interdire – la Cour de cassation s'est prononcée sur le sujet, et il semblerait qu'il soit illégal, mais cela n'a pas empêché d'autres opérateurs à continuer de le proposer –, soit imposer

plus de transparence. L'objectif, et je pense que nous le partageons tous, est d'allonger la durée d'utilisation des smartphones, qui représentent 70 % de l'impact environnemental du numérique, et d'éviter que les abonnés continuent à payer un abonnement coûteux alors qu'ils ont remboursé leur mobile.

Par ailleurs, je souhaite vous parler du marché des entreprises. Nous sommes aujourd'hui un opérateur qui n'intervient qu'auprès du grand public. Nous avons l'ambition, comme nous l'avons fait pour ce dernier, de simplifier et de rendre plus accessible le segment des entreprises, qui est très peu concurrentiel à l'heure actuelle. Nous lancerons une offre dans les mois qui viennent, probablement début 2021. Amener une réelle concurrence dans l'accès aux services de télécommunications pour les entreprises est extrêmement important. Nous devons rendre ces services accessibles et compréhensibles.

Pour résumer, je pense que la France s'inscrit aujourd'hui dans une équation favorable sur le plan des télécoms. Les prix sont extrêmement bas grâce à une concurrence qui bénéficie à tous. Les infrastructures sont résilientes. La couverture est bonne, en comparaison de celle des pays voisins. Le réseau est rapide et quasiment national. La France est l'un des pays où les investissements sont les plus importants. Dans l'histoire, nous n'avons jamais autant investi dans les télécommunications. Enfin, les quatre acteurs du marché sont en bonne santé, même s'ils ont vendu un certain nombre d'actifs.

J'aimerais ajouter un point important, qui n'est facile à percevoir lorsque nous nous trouvons en France : les télécoms françaises ont été tellement dynamiques, et trois des quatre opérateurs ont tellement appris de ce marché difficile et concurrentiel, qu'une des forces de la France est que ses opérateurs sont présents dans le monde entier. Ainsi, Orange est présent dans des dizaines de pays, tout comme SFR Altice, et nous sommes nous-mêmes implantés dans une dizaine de pays. Cet apprentissage du difficile marché français nous a donné une expérience qui nous a permis de sortir de nos frontières. Par conséquent, dans plus de la moitié des pays du monde, un opérateur français est présent.

Nous ne demandons pas d'aides de l'État. Nous pensons seulement qu'il est nécessaire de nous protéger un peu afin de nous permettre d'investir. Les opérateurs français sont les plus gros investisseurs d'Europe. Or, des taxes sectorielles existent en France, et nous les trouvons problématiques. Par exemple, l'imposition forfaitaire des entreprises de réseaux (IFER) « mobile » sanctionne l'investissement, car plus nous possédons d'antennes, plus la taxe est élevée. Ce principe ne nous semble pas sain, et cette taxe paraît mal dimensionnée.

En outre, des évolutions n'impliquant aucun coût pour le contribuable permettraient des gains d'efficacité rapides : arrêter la commercialisation des nouveaux accès en cuivre là où la fibre optique est disponible, afin de remplir plus rapidement les réseaux fibres et d'éviter une impasse économique ; mutualiser les sites mobiles situés en zones grises, ce qui permettrait d'améliorer drastiquement la couverture sans construire de nouveaux sites ; ou encore mettre un terme aux offres mobiles subventionnées ou *a minima* forcer la transparence en distinguant le prix du terminal et le prix du service, le consommateur, l'environnement et la balance commerciale en profiteraient.

Vous pouvez compter sur Iliad pour continuer à investir dans les réseaux. Nous souhaitons être un opérateur d'infrastructures qui déploie et détient ses réseaux, et qui propose les meilleures offres au meilleur prix. Cela est notre ADN, et nous poursuivons dans cette voie, en proposant des offres « différentiantes » et, quand nous le pouvons, en perturbant le marché afin de favoriser la concurrence et les investissements.

M. le président Roland Lescure. Je passe maintenant la parole aux orateurs des groupes.

Mme Typhanie Degois (LaREM). Je souhaite aborder deux sujets. Le premier est l'attribution des fréquences 5G. Maintenant que les procédures d'enchères sont terminées, la question de la mutualisation entre les opérateurs des fréquences 5G émerge, et peut apparaître pertinente pour accélérer le déploiement de l'ultra-haut débit mobile. De telles synergies permettraient une meilleure couverture, notamment dans les zones rurales, comme vous l'avez évoqué. Envisagez-vous alors d'avoir recours à une mutualisation des réseaux 5G ?

Le deuxième sujet est celui du marché des entreprises. Le groupe Iliad a engagé le plan Odysée 2024, qui prévoit entre autres un développement sur le marché des entreprises en France. Vous avez pour ambition d'accompagner la transformation numérique des entreprises, ce qui constitue une très bonne chose. Toutefois, nous avons également besoin de former les collaborateurs. Sur ce point, sous une autre casquette, vous avez connu le succès avec l'école 42. Comment comptez-vous accompagner concrètement la digitalisation des entreprises, et quel pourrait être le rôle de l'État et du Parlement pour soutenir toutes les initiatives allant dans ce sens ?

M. Jérôme Nury (LR). Free est l'un des quatre acteurs majeurs du numérique en France, aussi bien en matière d'internet fixe que de mobile. Alors qu'une montée en puissance des réseaux d'initiative publique (RIP) est en train de s'opérer, aux côtés des opérateurs, sur les zones AMII et « fonds propres », la fibre arrive progressivement sur l'ensemble du territoire. À ce titre, votre entreprise, Free, commence à commercialiser des prises sur les territoires peu denses, après signature de conventions avec les RIP. Cependant, cela ne s'est pas toujours fait sans mal, et contrairement à ce que vous dites, vous n'avez pas toujours été co-investisseur.

S'agissant de la téléphonie mobile, nous avons également le sentiment que Free n'est pas particulièrement motivé par la mise en œuvre du *New Deal* – un excellent plan sur le papier, mais qui présente des ratés au démarrage – dans le cadre duquel il devrait pourtant être chef de file pour l'implantation de nouveaux relais, notamment dans nos campagnes.

À cela s'ajoute votre engagement personnel dans la start-up « Les Nouveaux fermiers », qui vise à commercialiser de la viande de synthèse, ce qui me semble totalement terrifiant.

Votre groupe et vous-mêmes donnez l'impression d'être une entreprise relevant totalement de la « *start-up nation* », tournée vers les grandes métropoles et celles et ceux qui s'épanouissent dans ces villes-mondes. Pourquoi ignorer à ce point le monde rural, aussi bien s'agissant du fixe que du mobile ? Pourquoi ne pas signer des accords sur les RIP ruraux, alors que nous vous avons sollicité à plusieurs reprises, par exemple dans l'Orne, en vain ? Pourquoi cette hantise des campagnes et des vaches, en particulier normandes, qui donnent du bon lait, mais aussi une excellente viande naturelle, et qui font vivre nos paysans ?

Monsieur Niel, comment faire pour vous convaincre que la ruralité présente des atouts, mais a également besoin de Free, notamment pour le déploiement de la 5G ? Traversez la frontière du périphérique et venez dans nos campagnes, dans l'Orne. Nous devons vous convaincre d'être à nos côtés, car nous avons besoin de vous.

Mme Michèle Crouzet (MoDem). Monsieur Niel, je souhaite vous interroger sur la vision et l'ambition d'Iliad en matière d'aménagement numérique des territoires. La fracture

numérique perdue malheureusement, alors que les Français ont plus que jamais besoin d'avoir accès à la fois à internet à très haut débit au travers de la fibre optique, mais aussi à des réseaux téléphoniques mobiles de qualité et à la 4G. La connectivité numérique est aujourd'hui indispensable pour travailler, apprendre, consommer et se déplacer, tant pour nos concitoyens que pour les entreprises, les artisans et les services publics. Il apparaît donc indispensable que l'aménagement numérique se fasse au travers de développements concertés et complémentaires de la double connectivité fixe et mobile, qui est décisive pour l'attractivité, la compétitivité et l'égalité des territoires.

Cette double connectivité, comme vous l'avez rappelé, a pour cadre le plan de relance du très haut débit et le *New Deal* mobile. Le plan France Très haut débit lancé en 2013 a pour objectif de couvrir l'intégralité du territoire français en très haut débit fixe d'ici 2022. Or, certains acteurs s'inquiètent de l'atteinte de cet objectif, qui est pourtant crucial. Par ailleurs, dans mon département de l'Yonne, le déploiement de la fibre optique débute avec un certain retard, et s'échelonne jusqu'en 2023 au plus tôt, selon les dernières prévisions du conseil départemental et du projet « Yonne Numérique ».

S'agissant de l'internet fixe, mes deux questions seront les suivantes : quels sont les points de blocage existant et comment pourrions-nous accélérer le déploiement de la fibre ? Comment pouvons-nous nous assurer que les territoires couverts par la 4G ne soient pas délaissés lors du déploiement de la fibre optique ?

En ce qui concerne le *New Deal* mobile, qui vise à généraliser la 4G d'ici 2020, l'un de ses objectifs est de convertir les pylônes 2G et 3G existants en pylônes 4G. Où en sommes-nous de cet objectif ? Au-delà de la conversion des pylônes existants, quels sont les éventuels points de blocage à lever quant à l'installation de nouveaux pylônes 4G ?

Par ailleurs, Orange souhaite faire disparaître les réseaux de cuivre d'ici 2030, mais certaines utilisations les nécessitent encore. Vous voulez aller encore plus loin, mais cette accélération pourrait être freinée par des demandes locales.

Mme Marie-Noëlle Battistel (Soc). Après deux années difficiles, Iliad s'est résolument engagé lancé dans une stratégie européenne. Celle-ci constitue-t-elle une nécessité pour vous, afin de sortir d'un marché français très concurrentiel ? Quel est aujourd'hui l'état de la concurrence européenne ? Les prochaines étapes de votre stratégie sont-elles européennes avant d'être internationales ? Vous êtes le sixième opérateur mobile en nombre d'abonnés. Votre stratégie de développement internationale vise-t-elle à faire grandir encore votre entreprise ?

Ces questions m'amènent à celles relatives à la couverture numérique des territoires, un sujet de forte préoccupation pour les zones peu denses et peu couvertes, et notamment la montagne, sachant que je suis élue dans un grand territoire montagneux. Quelle est votre stratégie en matière de mutualisation à la fois des réseaux et des pylônes dans ces zones ?

Vous indiquiez qu'il faudrait se rendre à l'évidence sur le fait que l'entretien de deux réseaux concurrentiels en fibre optique et en cuivre est inopportun. Toutefois, avez-vous à l'esprit que dans un certain nombre de zones rurales et de montagne, il faudra attendre longtemps avant de disposer d'un réseau fibre ? Je souhaite attirer votre attention sur ces zones de montagne, même si le *New Deal* en a amélioré la couverture. Entre votre stratégie internationale et votre implication sur les territoires, notamment ruraux et de montagne, quel est le point d'équilibre ?

Mme Laure de La Raudière (Agir ens). Je voudrais rebondir sur vos propos sur la mutualisation des zones grises. Ce n'est pas un projet que nous portions à l'Assemblée nationale. Avec Mme Corinne Erhel puis M. Éric Bothorel, nous avons plutôt préconisé l'achèvement de la couverture mobile par la mutualisation dans les zones blanches. Nous avons été partiellement entendus avec le *New Deal*, car la couverture des zones blanches est permise pour partie par la mutualisation. Pour autant, certains territoires ne seront pas couverts à la fin du *New Deal*. Seriez-vous alors favorable à un nouvel accord avec l'État afin de densifier encore la couverture des territoires ruraux ? Par exemple, en Eure-et-Loir – où je vous invite à vous rendre –, nous estimons que le *New Deal* amènera l'installation de 40 nouveaux points hauts en couverture ciblée, quand 80 seraient nécessaires.

Par ailleurs, que répondez-vous à l'appel d'Orange par voie de presse sur la mutualisation de la 5G ? Permettrait-elle réellement d'accélérer le déploiement de cette dernière ? Nous estimons pour notre part que le déploiement rapide du réseau 5G constitue un enjeu stratégique pour la France.

Enfin, avec M. Éric Bothorel, nous avons remis un rapport sur le marché des télécommunications des entreprises, question qui n'avait jusqu'à présent que très peu été examinée par les parlementaires. Pourquoi faut-il tant de temps pour vous lancer sur ce marché, alors que vous avez racheté Jaguar Network en 2019 et annoncé, début 2020, que vous proposeriez prochainement une offre ? En outre, qu'apportera l'offre de Free en tant qu'opérateur intégré par rapport à celle des opérateurs de gros ?

Mme Sylvia Pinel (LT). En cette période de confinement, le numérique apparaît bien souvent comme une solution pour maintenir une vie économique et sociale, à condition d'avoir accès à un réseau internet ou mobile. Ce n'est malheureusement pas le cas de tous les Français, et nombre d'entre eux attendent que se concrétisent les engagements des opérateurs sur nos territoires.

S'agissant du plan France Très haut débit, Free a été mis en demeure par l'ARCEP afin de rendre raccordables 37 000 locaux répartis sur six zones d'ici au 31 décembre 2020. Où en êtes-vous dans la mise en œuvre de ces obligations ?

En ce qui concerne le mobile, sur les 485 premières zones identifiées en 2018, combien de sites sont-ils opérationnels parmi ceux qui devaient être ouverts au 9 octobre 2020 ? Combien seront-ils mis en service dans les six prochains mois ?

La période de crise sanitaire a logiquement engendré un ralentissement des déploiements mobiles. Avez-vous réussi à rattraper les retards dus au premier confinement ? Faites-vous face à des difficultés pour assurer les travaux nécessaires au cours de ce deuxième confinement ?

S'agissant du déploiement de la 5G, cette nouvelle technologie soulève des inquiétudes, au regard de la fracture que nous connaissons déjà avec la 4G, mais également en matière de cybersécurité. Dans quelle mesure cette menace peut-elle être limitée ? Vos équipes travaillent-elles sur cet enjeu ? En outre, les maires redoutent l'installation par les opérateurs, sans concertation préalable, de petites cellules dans le mobilier urbain. Comment alors comptez-vous associer les acteurs locaux, notamment les élus, et plus généralement la société civile, dans le processus de déploiement de la 5G ?

Concernant la numérisation des artisans et des commerçants, nous savons qu'il existe

un déficit d'offres télécoms pour les très petites entreprises (TPE) et les petites et moyennes entreprises (PME), le marché constituant aujourd'hui un duopole. Avez-vous engagé des initiatives pour répondre notamment aux besoins des artisans et commerçants ?

M. François Ruffin (FI). Je souhaite savoir si, en tant qu'actionnaire, vous êtes satisfait de votre retour sur investissement. Vous avez rencontré M. Emmanuel Macron en 2010, lorsqu'il était, je vous cite, « un banquier super cool ». Vous êtes devenus « copains ». Vous êtes parti en couple sur la Côte d'Azur et à Los Angeles. Votre femme, Delphine, a prêté des robes d'une valeur de 15 000 euros à sa femme Brigitte. Vous lui avez fait rencontrer votre beau-père, M. Bernard Arnault. Vous avez, semble-t-il, dîné ensemble une fois par semaine chez les Arnaud durant la campagne électorale. Vous lui avez apporté votre soutien ainsi que celui de vos médias. En effet, vous êtes copropriétaire du *Monde*, quand votre beau-père est propriétaire du *Parisien*, des *Échos*, de *l'Opinion* et de l'institut de sondages Odoxa. Vous avez obtenu la suppression de l'impôt de solidarité sur la fortune et la mise en place de la *flat tax*. Vous déclarez vous-mêmes qu'il s'agit d'un « super » président qui fait des lois fantastiques et qui a construit un « paradis fiscal » – je vous cite. Enfin, vous avez obtenu le déploiement de la 5G sans passer par la démocratie, alors que la Convention citoyenne pour le climat demandait à 98 % un moratoire sur le sujet.

En tant qu'actionnaire de la « Macronie », avez-vous chiffré le montant de vos dividendes ?

M. le président Roland Lescure. Merci pour cette question, Monsieur Ruffin, qui est comme toujours un peu plus « décoiffante » que les autres. Toutefois, nous ne devons pas lire le même journal *Le Monde*. Monsieur Niel, je vous laisse répondre à ces questions.

M. Xavier Niel. Je suis accompagné de M. Thomas Reynaud, directeur général d'Iliad et de M. Maxime Lombardini, vice-président du groupe. Ils pourront apporter des réponses plus précises à certaines de vos questions.

Les premières portaient sur la mutualisation des antennes. La mutualisation avec Orange serait importante pour faire face aux cycles d'investissement, pour limiter les conséquences environnementales du déploiement et pour accélérer l'élargissement de la couverture rurale au travers de la disparition des zones grises. Dans des zones peu denses, nous pouvons mutualiser nos réseaux, afin de ne proposer qu'un seul réseau, ce que font déjà en France Bouygues Telecom et SFR. Nous pourrions pour notre part procéder de même avec Orange.

M. Thomas Reynaud, directeur général du groupe Iliad. En ce qui concerne les offres destinées aux entreprises, notre activité se concentre essentiellement aujourd'hui sur des offres de *data centers*, au travers de nos filiales Scaleway et Jaguar Network, à destination des entreprises de taille intermédiaire (ETI) et des grandes entreprises. Notre volonté est de nous lancer sur le marché des PME et de TPE, et de les aider à se digitaliser, en leur apportant un choc de simplification et de concurrence. Cependant, la pandémie de la covid-19 ne nous a pas permis de lancer en 2020 cette offre à destination des PME et des TPE, qui s'appuiera sur un circuit de distribution. Ce n'est que partie remise, et nous serons au rendez-vous dans le courant du premier trimestre 2021.

M. Xavier Niel. Notre volonté est d'aider ces entreprises à se digitaliser. Nous rencontrons aujourd'hui un véritable problème avec les petits commerces et les petites entreprises qui ne peuvent accéder aux niveaux de service et aux offres auxquels ils doivent

pouvoir prétendre. Nous espérons faire sur le secteur des PME et des TPE ce que nous avons fait lorsque nous sommes arrivés sur le marché du mobile en 2012 et que nous avons renforcé l'équipement des Français en proposant des offres réellement différenciantes.

M. Lombardini, pouvez-vous répondre sur la question relative aux RIP dans lesquels nous ne serions pas présents ?

M. Maxime Lombardini, vice-président du conseil d'administration du groupe Iliad. J'ai été un peu étonné de vos commentaires sur notre prétendu enfermement dans l'enceinte du périphérique, car nous sommes l'opérateur, après Orange, le plus présent dans les réseaux d'initiative publique. Nous n'intervenons pas sur quelques RIP, car nous avons rencontré des difficultés contractuelles. Nous avons notamment saisi l'ARCEP à la suite des difficultés rencontrées avec SFR. Les conditions d'accès sont parfois, de notre point de vue, inacceptables, mais partout où nous le pouvons, nous sommes présents, d'autant qu'il est souvent question de zones où notre pénétration est relativement faible, et ces investissements nous permettent de gagner des abonnés, grâce à des offres attractives.

M. Xavier Niel. Vous nous avez également demandé si nous souhaitions un nouveau *New Deal* après celui que nous continuons de déployer. Le *New Deal* actuel suppose que nous installions des antennes dans des zones où aucun modèle économique ne peut s'appliquer. Parfois, nous installons des antennes auxquelles une seule personne se connecte par jour. Dans certaines zones touristiques, ce nombre tombe à une personne par semaine. Certaines antennes ont donc un trafic nul, ou proche du néant. Toutefois, cela était prévu dans le *New Deal*. Celui-ci devait permettre aux opérateurs de renouveler le spectre des fréquences en échange du déploiement d'antennes qui ne leur offraient aucune rentabilité. Le lancement d'un nouveau *New Deal* serait alors envisageable.

Par ailleurs, nous sommes bien présents dans l'Orne, avec environ 15 000 lignes. Nous continuerons à en déployer dans le département dans le futur.

Vous avez évoqué un investissement dans « Les Nouveaux fermiers ». En dehors d'Iliad, j'investis dans une centaine de start-ups chaque année, dans le but de les aider à émerger. Je préfère que des start-ups originales, comme « Les Nouveaux fermiers », existent au travers d'entreprises françaises que d'entreprises étrangères. Je mange de la viande, au contraire de certains de mes enfants, et j'accepte de manger des produits provenant de fermiers, mais également, pourquoi pas, de « nouveaux fermiers » qui proposent une alternative.

Mes parents viennent de Normandie et d'Albi. J'habite à Paris aujourd'hui, mais il m'arrive encore de franchir le périphérique, même je le fais si moins régulièrement aujourd'hui en raison de la crise de la covid-19, et de me rendre dans des zones situées en dehors de Paris. Ces initiatives ne sont pas toujours publiques. Toutefois, je vous remercie pour vos invitations à me rendre dans l'Orne et dans l'Eure-et-Loir.

Je propose que M. Lombardini prenne la parole s'agissant des objectifs de Free pour 2022 et 2023 en ce qui concerne le FTTH.

M. Maxime Lombardini. Les opérateurs, au-delà de Free, respectent les objectifs. S'il y a un domaine dans lequel la France réussit bien – et nous nous y engageons depuis 10 ans collectivement –, c'est bien le FTTH. Beaucoup de pays nous envient notre réseau, qui délivre plus d'un gigabit, ce qui est colossal, à des prix très bas : environ 30 euros par mois.

Je n'ai pas le sentiment que nous soyons en retard, même si, dans certaines zones, les calendriers de déploiement peuvent s'étendre jusqu'à 2025 ou 2027, voire 2030 parfois. Ces délais ne sont pas de notre responsabilité, car ces calendriers sont construits par le RIP, avec son délégataire. Nous devons plutôt nous réjouir, s'agissant de la fibre, des progrès que nous avons réalisés ensemble, sachant que le projet est déployé de manière collective et peu conflictuelle, contrairement à des sujets portant sur le mobile qui ont suscité d'importants débats. Beaucoup de foyers français profitent aujourd'hui de débits très élevés, qui sont particulièrement utiles en cette période de crise.

M. Xavier Niel. Quels sont les points de blocage que nous pouvons constater à l'heure actuelle sur le FTTH ?

M. Maxime Lombardini. Le principal problème que nous rencontrons est que chaque RIP constitue un prototype, à la fois sur le plan contractuel et économique, et sur celui des systèmes d'information. L'unification du cadre contractuel, économique et opérationnel serait probablement bénéfique pour tous.

M. Xavier Niel. Par ailleurs, vous avez évoqué la possibilité que la 4G soit délaissée au profit de la fibre optique. Notre volonté est de continuer à investir dans ces deux réseaux, qui sont très différents.

Dans le cadre du confinement, nous avons eu fortement besoin de réseaux fixes permanents, qui ne soient pas sujets à des aléas. Partout où la fibre est présente et où les contrats le permettent – certains opérateurs qui ont bénéficié de subventions publiques mettent volontairement des obstacles à ce que nous puissions accéder aux réseaux, ce que nous estimons scandaleux – nous avons la volonté d'investir de manière durable, en participant à des co-investissements.

Nous ne demandons pas la fin du réseau cuivre partout en France, mais l'arrêt de la commercialisation et de l'ouverture de nouveaux accès en cuivre dans les zones où quatre opérateurs proposant la fibre optique sont présents. Dans une telle situation, quel est l'intérêt de commercialiser de nouveaux accès en cuivre ? Nous n'avons pas la volonté d'éteindre le réseau en cuivre à un moment donné. Il peut avoir d'autres usages. Il s'agit de basculer vers un réseau principalement en fibre optique, qui sera plus fiable et adapté pour l'avenir.

Pourquoi nous étendons-nous en Europe ? Cela permet de continuer à faire grandir notre activité et de trouver de moyens de partager notre expérience de manière intelligente avec d'autres opérateurs. Pour autant, ce n'est parce que nous investissons dans des opérateurs en Europe que nous abandonnons nos investissements en France. Ces deniers n'ont jamais été aussi importants, et ils ne diminueront pas avant un certain temps. Ils ne le feront que lorsque nous aurons déployé la fibre optique et des réseaux mobiles partout dans le pays. Dans l'attente, nous continuons nos investissements.

Vous nous avez également posé une question sur la mutualisation. Nous y avons partiellement répondu en évoquant Orange. L'intérêt de la mutualisation est d'augmenter la couverture des zones peu denses. La concurrence entre plusieurs opérateurs dans les zones denses doit continuer, mais ailleurs, le partage des réseaux a tout son intérêt. Du reste, d'autres opérateurs mutualisent déjà leurs réseaux.

Madame de La Raudière, s'agissant des zones grises et du rapport que vous avez remis, nous pensons que nous pouvons aller plus loin, car permettre d'accéder au réseau d'un opérateur

seul présent dans certaines zones grises offrirait la possibilité, du jour au lendemain, à un grand nombre de Français de bénéficier d'un réseau de meilleure qualité.

Dans certaines zones blanches, une fois les antennes imposées par le *New Deal* déployées, la qualité de service sera meilleure que dans les zones grises. Mais nous pourrions aussi étendre ou redéfinir les zones blanches pour pousser les opérateurs à déployer chacun le même nombre d'antennes. Il n'est pas question qu'un opérateur bénéficie plus qu'un autre de ces déploiements, mais d'améliorer la couverture.

M. Maxime Lombardini. Aujourd'hui, dans les zones grises, seuls un ou deux opérateurs seulement sont présents sur un grand nombre de sites. Nous souhaitons activer les fréquences de tous les opérateurs sur les sites existants, ce qui permettra de régler presque intégralement le problème en six mois.

Aujourd'hui, nous construisons des centaines voire des milliers de sites les uns à côté des autres, ce qui prend du temps et dégrade le paysage. Alors qu'un touriste étranger qui utilise le *roaming* en France ne connaît pas les zones grises, un Français ne bénéficie pas d'une couverture mobile dans beaucoup d'endroits.

M. Xavier Niel. Votre dernière question portait sur le marché des entreprises. Nous avons été le dernier acteur à arriver sur le marché de l'ADSL. Nous avons rencontré un certain succès sur le bas débit, et lorsque l'ADSL est arrivé, nous avons été considérés comme finis, car nous aurions eu trop de retard. Nous avons été considérés de la même manière lorsque nous nous sommes lancés sur le marché du mobile.

Il est compréhensible de se demander pourquoi le lancement de notre offre sur le marché des entreprises prend tant de temps, et si elle constituera un succès. Notre volonté est de proposer une offre qui change définitivement ce marché, et qui apporte des nouveautés aux clients. Nous avons travaillé sur la base de cette intention. Nous avons racheté un certain nombre d'entreprises, comme Jaguar Network, mais notre objectif est de proposer une offre différenciante, comme lorsque nous sommes arrivés sur le marché du fixe avec la Freebox – nous sommes toujours très fiers de cette invention – et, en 2012, sur le marché du mobile avec des abonnements sans engagement proposant beaucoup de *data*. Notre arrivée a permis de diminuer par trois ou quatre les prix en vigueur sur le marché du mobile.

Nous souhaitons avoir le même impact sur le marché des entreprises. Cela sera plus délicat, car il est plus difficile de communiquer auprès des entreprises qu'auprès des particuliers, mais nous souhaitons amener une réelle concurrence sur ce marché.

Vous évoquiez également le marché des TPE, en parlant de duopole. Il est même question d'un monopole. En effet, un opérateur détient la majorité des parts de marché des TPE. Nous pensons que nous sommes en mesure d'apporter une solution à ce monopole, là encore au travers d'une offre différenciante. Comme pour l'ADSL et le mobile, nous préférons avoir quelques mois de retard, et nous lancer avec une offre qui fasse la différence.

Madame Pinel, a mentionné une mise en demeure relative au plan France Très haut débit, concernant 32 000 prises ?

M. Maxime Lombardini. Nous déployons bien entendu toutes les lignes sur lesquelles nous nous sommes engagés. Les lignes concernées par la mise en demeure sont au nombre de 32 000, alors que nous en opérons au total 18 millions. Si elles sont importantes pour

ceux auxquels elles manquent, elles ne constituent pas le cœur du sujet.

M. Xavier Niel. Il était également question des retards de déploiement sur le mobile dans le cadre du *New Deal* ?

M. Maxime Lombardini. Nous avons franchi un premier jalon dans le cadre du *New Deal*, et nous sommes collectivement au rendez-vous. Une dizaine de sites – sur 160 – présentent des retards, et ces retards sont justifiés de manière argumentée. Nous installons souvent des sites soit dans des endroits peu accessibles, soit dans des zones protégées, par exemple, classées « Natura 2000 ». L'obtention des autorisations, dont nous ne sommes pas responsables, peut alors être longue et difficile.

La plupart des sites prévus ont été livrés et sont opérationnels. Il en reste moins de dix pour lesquels le dialogue avec le régulateur est intense, afin de justifier ces retards qui ne sont pas de notre fait. Nous ne cherchons pas à faire des économies ou à limiter les investissements, mais l'obtention des autorisations prend du temps, car il s'agit parfois, par exemple, d'amener l'électricité dans des montagnes isolées et qui ne sont pas accessibles par la route.

L'ARCEP est prête à sanctionner les opérateurs qui présenteraient des retards au regard des objectifs du *New Deal* et nous demande des justifications très précises. En outre, nous prenons très au sérieux le sujet, car nous savons que la couverture mobile est la principale attente de nos concitoyens et de ceux qui les gouvernent.

M. Xavier Niel. Par ailleurs, s'agissant des inquiétudes relatives à la 5G, nous avons bien évidemment travaillé sur les questions de cyber-sécurité, afin qu'elles ne deviennent pas problématiques. En France, il nous a été imposé de n'utiliser que des équipementiers européens pour installer la 5G, ce qui pose un réel problème, car certains opérateurs européens ont, eux, le droit d'avoir recours à des équipementiers non européens. Je ne comprends pas la logique qui s'est appliquée ici. Dans tous les cas, nous déployons exclusivement des équipements européens dans le cadre de la mise en place de 5G en France.

En ce qui concerne l'aménagement urbain, nous avons décidé, même si cela ne constituait pas une obligation, de signaler à l'ensemble des communes les endroits où nous déploierons cette technologie. En outre, des expérimentations ont été organisées dans le cadre du mobilier urbain, mais elles se sont toujours déroulées en concertation avec les villes. Nous continuerons le déploiement dans la plus grande transparence, car celle-ci constitue la meilleure réponse aux peurs que suscite la 5G.

De plus, les déploiements 5G se font en utilisant des fréquences connues. Ultérieurement, des appels à candidature pourraient être lancés sur des fréquences qui ne correspondent pas aux réseaux déjà déployés aujourd'hui, mais les fréquences utilisées à ce jour sont des fréquences exploitées de longue date.

Par ailleurs, je pense que nous pourrions travailler à la numérisation des TPE en mettant en avant les offres que nous sommes en mesure de leur apporter. Il existe aujourd'hui une absence de transparence des offres « à tiroir », qui sont potentiellement problématiques. Nous tâchons d'inventer des offres différentes.

Monsieur Ruffin, si je comprends bien, vous supposiez qu'étant actionnaire d'un certain nombre de médias, j'aurais pu imposer à ces médias de favoriser l'élection de l'actuel Président de la République. Je vous remercie de cette supposition. Je suis en effet actionnaire

du *Monde* et du *Monde diplomatique*, mais à leur lecture, je n'ai pas le sentiment qu'ils soient favorables à M. Emmanuel Macron ou « macronistes ». Ce sont des journaux indépendants. Je crois même que vous écrivez parfois dans l'un d'entre eux, sans que son caractère « macroniste » ne semble pas vous choquer. Ils sont indépendants au travers de leur rédaction, et tout comme l'ensemble des actionnaires, j'ai l'intention qu'ils le restent. Des centaines des journalistes tâchent de faire leur travail et d'apporter leurs propres idées. Je ne les perçois pas comme des journaux « macronistes », et vous êtes probablement l'un des seuls Français à penser qu'ils le sont.

Vous avez également indiqué que j'aurais dit que M. Emmanuel Macron avait été un Président qui avait fait de la France un « paradis fiscal ». Je parlais alors de M. François Hollande. Au moment où ce dernier avait mis en place une taxe à 75 % sur les revenus supérieurs à un million d'euros, j'avais indiqué que pour les entrepreneurs, la France constituait un paradis fiscal. En effet, il est possible d'y créer une entreprise, et j'en suis très fier pour mon pays. Ce dernier attire des entrepreneurs du monde entier. Or les entreprises créées aujourd'hui font les emplois de demain. En cela, je suis fier que la France soit un paradis fiscal pour les entrepreneurs et qu'elle attire nombre d'entre eux. J'espère que, dans la lignée de MM. François Hollande et Emmanuel Macron, nous continuerons à avoir des « super présidents » qui aideront ce pays à accueillir plus d'entrepreneurs, afin de créer des emplois pour le futur.

M. le président Roland Lescure. Un certain nombre de députés souhaitent prendre la parole. Je devrai prochainement quitter la présidence, et M. Mickaël Nogal me remplacera.

M. Éric Bothorel. Cher Monsieur Niel, vous qui proposez des offres d'abonnement sans subventionnement d'un terminal, pouvez-vous nous dire la durée moyenne de conservation d'un téléphone portable par vos clients, et nous indiquer comment cet indicateur se situe au regard de la durée moyenne en France ?

Comme vous, j'ai lu un certain nombre d'analyses qui laissent à penser que l'empreinte numérique sur l'environnement est concentrée sur les terminaux, et en particulier leur renouvellement. Qu'envisagez-vous alors pour soutenir les filières de collecte, de recyclage et de reconditionnement des terminaux ?

Enfin, je regrette qu'à l'occasion du projet de loi de finances, nous n'ayons pas pu diminuer l'IFER, mais n'oublions pas que les projets de loi de finances sont annuels.

M. Julien Dive. L'entreprise des « Nouveaux fermiers » que vous soutenez financièrement produit un substitut alimentaire végétal à la viande. Cette entreprise ouvrira une nouvelle ligne de production en France. Parallèlement, vous êtes l'un des initiateurs du référendum d'initiative partagée (RIP) pour les animaux. D'un côté, vous prônez l'arrêt de l'élevage au travers de ce référendum, et de l'autre, vous vous positionnez sur un marché économique qui serait aidé par cet arrêt de l'élevage en France.

Les agriculteurs français, et plus particulièrement les éleveurs, sont alors inquiets, et s'interrogent quant à votre vision de l'agriculture. Considérez-vous que l'agriculture est un secteur d'activité d'avenir, notamment pour vos investissements futurs ? Vous financez la start-up que je viens d'évoquer, mais il semblerait également, à la lecture de certains articles, que vous ayez pour objectif d'investir dans des terres agricoles en Île-de-France. Quelle est votre vision de l'agriculture française ?

Nous avons pu constater, avec le confinement et la crise sanitaire, qu'il était essentiel

de disposer de la souveraineté alimentaire, mais également de soutenir nos agriculteurs. Comment envisagez-vous le futur de la filière agricole, et quel rôle souhaitez-vous jouer dans celle-ci ?

Mme Graziella Melchior. Depuis juillet dernier, je mène, avec notre collègue Dominique Potier, une mission d'information relative au partage de la valeur au sein des entreprises et ses conséquences sur leur gouvernance, leur compétitivité et la consommation des ménages. Dans ce cadre, nous avons auditionné différents acteurs du monde économique afin de dresser un bilan des écarts de rémunérations au sein des entreprises et d'identifier des pistes d'amélioration.

Parmi nos premiers constats apparaissent le creusement des inégalités salariales depuis la crise de 2008 et un accroissement des écarts de rémunérations, avec un décrochage des très hauts revenus lié aux rémunérations du capital, surtout dans les grandes entreprises.

Alors que nous devons présenter notre rapport le 8 décembre prochain, je souhaite connaître votre vision, en tant que président de l'une des plus grandes entreprises françaises, sur la question des écarts de rémunérations. Pouvez-vous nous dire dans quelles proportions et avec quels outils ces écarts sont encadrés au sein d'Iliad ? Avez-vous mis en place ou envisagez-vous de mettre en place une politique de réduction des écarts de rémunérations ?

M. Fabien Di Filippo. Très souvent, le développement des réseaux dans les villages de nos circonscriptions et la multiplication des antennes donnent lieu à des acquisitions de terrain, quitte à ce que plusieurs antennes de différents opérateurs soient parfois installées côte à côte. N'est-il pas possible de renforcer le travail en commun afin de réduire le nombre de ces implantations qui, si elles sont utiles pour lutter contre les zones blanches, ne sont pas du plus bel effet sur nos magnifiques paysages ?

Par ailleurs, les plus jeunes arrivent sur le marché de l'emploi dans un contexte très difficile en raison du deuxième confinement. Comment envisagez-vous la sortie de ce nouvel épisode douloureux pour l'économie ?

Mme Stéphanie Do. Orange a érigé cet été un pylône de 27 mètres de hauteur sur une propriété privée. Il est prévu de construire au même endroit un nouveau pylône de 36 mètres. Cette installation a créé un grand mécontentement chez les habitants de la commune. Dans le cadre des négociations sur la mutualisation des antennes-relais, est-il envisageable de prévoir des critères d'éco-conditionnalité quant au choix des sites d'installation des antennes ?

Par ailleurs, pour éviter le mécontentement des habitants, envisagez-vous de proposer des outils de communication ou de sensibilisation afin de faire œuvre de pédagogie auprès des citoyens et des maires inquiets quant au déploiement de la 5G ?

M. Damien Adam. Monsieur Niel, vous êtes actionnaire à titre personnel ou *via* Iliad de plus en plus d'opérateurs en Europe. Je souhaiterais alors vous interroger sur la consolidation du marché européen des télécoms. Celle-ci présente-t-elle un intérêt, ou bien le fait qu'il existe 27 réglementations européennes la rend-elle inutile ?

M. Vincent Rolland. Vous êtes connus pour travailler dans les télécoms. Vous y faites plutôt fortune. Vous êtes également connu pour vos investissements dans la presse et dans l'agriculture, mais vous investissez aussi dans le tourisme et l'hôtellerie. Aujourd'hui, les acteurs des sports d'hiver sont suspendus à une décision gouvernementale : les stations de ski

ouvriront-elles ou non ? Dès lors que cette décision, je l'espère positive, sera prise, votre hôtel à Courchevel, « L'Apogée », rouvrira-t-il lui aussi ?

M. le président Roland Lescure. Je dois vous quitter. Je vous laisse entre les mains de M. Nogal. Merci à tous.

M. le vice-président Mickaël Nogal. Merci, monsieur le président. Je laisse la parole à M. Niel pour répondre aux questions qui ont été posées.

M. Xavier Niel. Monsieur Bothorel, je vous remercie pour votre aide s'agissant de l'IFER. Si nous n'avons pas gagné cette fois, je pense toujours que nous pourrions, sans remettre en cause les recettes de l'État, mettre en place des dispositifs incitatifs favorisant le déploiement des réseaux et la couverture. Il est important que nous soyons en mesure de changer les règles, et qu'elles soient fondées sur des critères plus justes que le nombre d'antennes.

Je ne connais pas la durée exacte de conservation des terminaux par les clients des opérateurs. Je pourrai vous apporter cette information, mais chez Free, un abonné conserve son terminal environ quatre ou cinq ans. Le subventionnement suppose qu'au bout de deux ans, un nouveau terminal est proposé par un opérateur au client s'il se réengage pour une durée similaire, ce qui favorise l'équipement en nouveaux téléphones. Or, 70 % de la pollution générée par le numérique provient des terminaux mobiles. Il me semble donc nécessaire de lutter contre le renouvellement des terminaux.

Nous proposons en ce moment une vente d'iPhones reconditionnés. Du reste, l'ensemble des acteurs tâchent de mettre en avant la filière du reconditionné, qui apporte également une forme de justice économique, car elle permet à tous d'accéder à des terminaux intéressants, ou qui donnent un certain statut. Lorsque les nouveaux iPhones coûtent 1 500 euros, le reconditionné de qualité répond à un réel besoin. Toutefois, nous soutenons encore insuffisamment cette filière, et nous devons travailler sur le sujet, car les terminaux génèrent trop de pollution, alors que des solutions simples existent.

Par ailleurs, je sens les députés très passionnés par l'agriculture. Je pense que nous sommes capables de créer des entreprises autour de l'agriculture et d'inventer de nouvelles formes d'entrepreneuriats dans ce secteur. Cela peut concerner l'élevage d'animaux, mais seulement s'il respecte le bien-être animal. Aujourd'hui, les personnes, qu'elles consomment ou non de la viande, demandent que le bien-être animal soit respecté. Nous continuerons à porter ce sujet dans le cadre du référendum d'initiative partagée (RIP), bien que la crise de la covid-19 ne nous permette pas de facilement vous expliquer pourquoi nous souhaiterions que vous souteniez cette démarche. Nous pensons que le sujet est transpartisan, et les porteurs du projet sont très différents les uns des autres. Par exemple, je ne pensais pas que je serais associé au cours de ma vie à Brigitte Bardot. Pourtant, dans ce combat qui me paraît essentiel, j'ai envie d'être associé avec elle et d'autres. Nous tous ici, nous ne sommes probablement pas d'accord sur beaucoup de points, mais nous nous rejoignons sans doute sur la question du bien-être animal.

Dans les assemblées parlementaires, le sujet est accaparé par un certain nombre de lobbys qui empêchent de le travailler. Le RIP constitue un moyen de s'affranchir des textes de loi qui n'aboutissent jamais. L'ensemble des propositions présentées ont été pensées intelligemment, sur la base d'une volonté pratique et économique, afin qu'elles puissent être réellement mises en œuvre.

D'une manière générale, je souhaite travailler sur l'agriculture et engager des initiatives. J'investis dans des start-ups dans le secteur. Lorsqu'il est question de substitut végétal, il est question d'agriculture, même si ce n'est sans doute pas dans le sens où vous l'entendez. J'ai envie d'accompagner l'amélioration de la manière dont nous élevons des animaux et dont nous cultivons les terres agricoles, et d'aider des jeunes à accéder à des terres agricoles. Nous travaillons à plusieurs sur ces sujets, car seul, je ne suis pas crédible, dans le but de bouger les lignes et d'amener le monde agricole vers plus de modernité.

Nous sommes un pays d'agriculteurs et d'éleveurs. Nous devons aider ces derniers à se moderniser et à progresser plus rapidement, mais également pousser des jeunes vers l'agriculture, car il s'agit d'un débouché fantastique pour ceux qui ont un passé scolaire complexe. Je suis passionné du sujet depuis trois ou quatre ans, après des échanges avec un certain nombre de personnes de mon entourage. J'ai envie de faire beaucoup dans le domaine, et j'espère que certaines des initiatives que nous engagerons aideront la France à aller dans le bon sens.

M. Thomas Reynaud. Je suis en mesure de répondre à vos questions sur l'emploi. Notre groupe est fortement créateur d'emplois. Ainsi, il a créé 3 000 emplois au cours des quatre dernières années, dans la quasi-intégralité des 96 départements français, grâce à la fibre optique. Ainsi, nos déploiements et nos investissements ont la particularité de créer des emplois.

Depuis le début de cette année, nous avons réussi, dans un contexte rendant parfois difficile l'intégration de nouvelles recrues, à créer un peu plus de 400 emplois nets. Un tiers des salariés recrutés avaient moins de 24 ans. Ils ont été embauchés sur des métiers propres aux centres de contact, qui constituent une formidable porte d'entrée à la vie active, d'autant que nous leur proposons une formation dans la durée.

En 2021, en raison de l'accélération des déploiements sur la fibre optique – la demande des Français étant de plus en plus forte, comme le montrent les deux confinements –, nous entendons créer entre 500 et 700 emplois nets. S'agissant des plus jeunes, nous avons également décidé en septembre d'augmenter de 100 le nombre de postes d'alternants.

En ce qui concerne le partage de la performance économique, nous revoyons chaque année nos accords d'intéressement et de participation. Nous avons par ailleurs mis en place des offres d'actionnariat salarié qui ont rencontré un très grand succès. 3 000 collaborateurs sont aujourd'hui actionnaires du groupe, et nous lancerons une nouvelle offre début 2021, la demande des salariés en la matière étant très importante.

M. Xavier Niel. En ce qui concerne la rémunération fixe, le ratio entre le plus haut salaire fixe, hors intéressement, et le plus bas est de l'ordre de 15. Il n'est pas optimal, même s'il est meilleur que dans la quasi-totalité des 120 premières entreprises françaises.

De plus, nous avons toujours proposé aux salariés un intéressement au capital de l'entreprise. Sur ces sujets, nous exploitons toutes les mesures à notre disposition. Il me semble important de rendre d'une manière ou d'une autre l'ensemble des salariés actionnaires de leur entreprise, et de partager avec eux son fonctionnement, afin de les intéresser à elle.

Nous avons la chance que nos salariés soient extrêmement attachés à la marque Free et à nos produits. Notre société a plutôt une bonne image, et les collaborateurs qui travaillent chez Free sont des passionnés. Nous avons conscience de cet attachement à l'entreprise, et nous souhaitons identifier des moyens de développer la participation des collaborateurs. Cela ne

signifie pas que nous sommes exempts de défauts, mais cette volonté de partage constitue une réalité.

Madame Do, vous indiquiez que les opérateurs étaient amenés à installer, par exemple dans des zones « Natura 2000 », des antennes à proximité les unes des autres, ce qui est en effet aberrant. Pour éviter cette situation, avec un partenaire, nous commercialisons en location l'ensemble de nos antennes auprès de nos concurrents. Ainsi, nos concurrents peuvent accéder à la quasi-totalité de nos antennes situées en zones non denses (en dehors des villes). Malheureusement, un certain nombre d'opérateurs ne souhaitent pas partager leurs antennes. Nous devons alors en poser de nouvelles, ce qui augmente l'empreinte environnementale, d'autant qu'elles sont souvent installées dans des zones difficiles d'accès.

J'ai évoqué plus tôt notre proposition de partager, dans certaines zones, les réseaux, ou de permettre de déployer des fréquences supplémentaires sur des antennes existantes. Encore une fois, il ne s'agit pas de donner un avantage concurrentiel à certains opérateurs, mais cela permettra à terme à diminuer les problèmes que vous soulevez.

En ce qui concerne la consolidation du marché transeuropéen, je pense que l'Union européenne nous apporte beaucoup. Dans le cadre de celle-ci, comment pouvons-nous créer un opérateur qui soit présent dans plusieurs zones géographiques européennes ? Je vous le concède, les différences entre les pays sont nombreuses : langue, taux de TVA, fiscalité, etc. Par exemple, l'IFER est une spécificité française qui n'existe nulle part ailleurs en Europe. Nous travaillons avec ces spécificités, et apprenons beaucoup. Nous avons fait le choix original de ne pas prévoir de marque unique pour toute l'Europe. Nous nous adoptons aux spécificités des pays. Ainsi, nous nous appelons Free en France, Iliad en Italie, Play en Pologne et Eir en Irlande. Nous proposons un nom différent dans chaque pays, et tâchons d'organiser localement le management et de mettre en place des équipes qui comprennent le pays.

Nous continuerons ainsi. Nous venons de clôturer aujourd'hui le rachat de l'opérateur polonais Play, ce qui nous rend très heureux. Heureusement ou malheureusement, l'Union européenne ne permettra pas l'existence d'un opérateur transeuropéen, et nous ne pourrons participer à des enchères sur des fréquences qui couvriraient la totalité de l'Europe. Nous admettons cette contrainte, mais nous faisons en sorte de prendre en considération les particularités des pays et de nous développer sur les marchés européens.

M. Rolland, concernant l'hôtellerie, j'espère, tout comme vous, que les stations des sports d'hiver rouvriront et que l'ensemble des hôtels, des bars et des restaurants pourront reprendre prochainement leur activité. Au-delà de la question économique, ils sont essentiels à la convivialité. Les contacts physiques nous manquent. Je pense en particulier aux jeunes de 20 ans, qui se trouvent dans le plus bel âge, et qui sont restés enfermés chez eux pendant 6 ou 7 mois.

J'espère que nous sortirons prochainement de cet épisode lié au coronavirus, qui aura constitué pour nous une forme de rupture, comme nos parents ont pu en connaître au travers de guerres ou d'autres événements. Bien que nous devrions en conserver un souvenir moins grave, ce moment est difficile, et nous avons beaucoup de peine pour l'ensemble des petits commerçants, et en particulier les restaurants, les bars et les hôtels.

M. le président Mickaël Nogal. Je n'ai pas reçu d'autre demande d'intervention. Souhaitez-vous conclure la séance ?

M. Xavier Niel. Je vous remercie de nous avoir accueillis. Nous restons à votre disposition. Nous sommes toujours ravis d'échanger avec vous, même lorsque nous ne sommes pas d'accord. J'adore ce pays, ce qui est toujours source de moqueries de la part de mon entourage. Je le trouve fantastique, et j'ai presque l'impression qu'il n'a pas de défaut, grâce à vous et à la société civile, qui savez toujours inventer et le faire évoluer. Je suis très fier d'être français et de tout ce que nous sommes capables de faire ensemble, ce qui peut m'amener à dire sous la présidence de M. François Hollande que la France est un paradis fiscal, ce que l'on peut me reprocher.

Je vous remercie pour ce que vous faites pour ce pays, et pour la manière dont vous l'accompagnez.

M. le président Mickaël Nogal. Merci à vous. Nous vous remercions d'avoir pris le temps de répondre aux parlementaires, qui sont, par définition, fiers d'occuper leurs fonctions et fiers de leur pays.