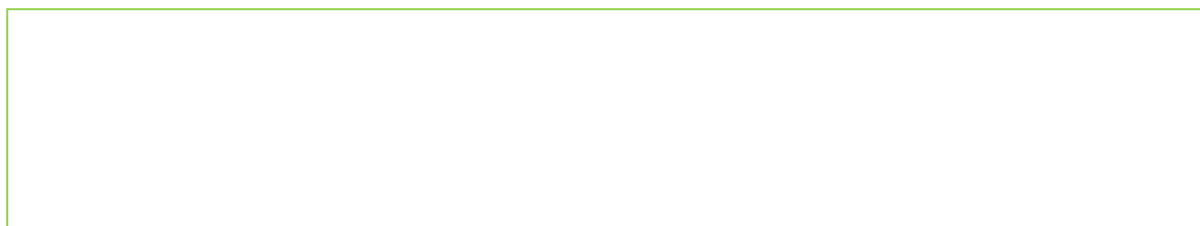


# DÉBAT PUBLIC DUNKERQUE ÉOLIEN EN MER



<b>SALLE/ADRESSE :</b>	Dunkerque, Local du débat public
<b>PARTICIPANTS :</b>	14 personnes en salle – 1 participant sur Zoom
<b>DÉBUT &gt; FIN :</b>	18 h 05 à 20 h 18 (durée : 2 h 13)
<b>QUESTIONS-RÉPONSES :</b>	11 questions

## CPDP

<b>M.</b>	<b>Roland</b>	<b>PEYLET</b>	<b>Président de la Commission particulière du débat public</b>
<b>M<sup>me</sup></b>	<b>Dominique</b>	<b>SIMON</b>	<b>Membre de la Commission particulière du débat public</b>

<b>M<sup>me</sup></b>	<b>Priscilla</b>	<b>CASSEZ</b>	<b>Secrétaire générale</b>
<b>M.</b>	<b>Eric</b>	<b>BONTE</b>	<b>Secrétaire général adjoint</b>

## Intervenants :

<b>M.</b>	<b>Franck</b>	<b>HELIAS</b>	<b>Délégué général du Medef Côte d'Opale</b>
<b>M.</b>	<b>Éric</b>	<b>MASSON</b>	<b>Membre de la CCI Hauts-de-France</b>
<b>M.</b>	<b>Philippe</b>	<b>NAWRACALA</b>	<b>Directeur général délégué de Dillinger</b>
<b>M.</b>	<b>Olivier</b>	<b>LE NAGARD</b>	<b>Directeur général de Louis Dreyfus Travocean (ZOOM)</b>
<b>M.</b>	<b>François-Yves</b>	<b>JOLIBOIS</b>	<b>Gérant du Réseau Jade</b>
<b>M.</b>	<b>Fabien</b>	<b>MAJCHRZAK</b>	<b>Directeur technique de MAGUIN</b>
<b>M.</b>	<b>Fabien</b>	<b>GUILLEMOT</b>	<b>Managing director Damen ShipRepair Dunkerque</b>
<b>M.</b>	<b>Charles</b>	<b>GOBERT</b>	<b>Directeur de Socarenam Calais</b>
<b>M.</b>	<b>Cyrille</b>	<b>LEURETTE</b>	<b>Responsable du centre de formation OLEUM TOTAL</b>
<b>M.</b>	<b>Arnaud</b>	<b>STOPIN</b>	<b>Président du Réseau Gassmeid</b>
<b>M.</b>	<b>Xavier</b>	<b>ARNOULD</b>	<b>Directeur d'EMD</b>
<b>M<sup>me</sup></b>	<b>Joan</b>	<b>CAUVET</b>	<b>Directrice du projet de raccordement EMD pour RTE</b>
<b>M.</b>	<b>Laurent</b>	<b>SMAGGHE</b>	<b>Responsable des relations industrielles pour EMD</b>
<b>M<sup>me</sup></b>	<b>Gaëlle</b>	<b>MALQUIN</b>	<b>Responsable des achats pour RTE</b>

## COMPTE RENDU DE RÉUNION :

### **M. Roland PEYLET, Président de la Commission particulière du débat public**

Installez-vous. Prenez une chaise. Ne les bougez pas, elles sont soigneusement disposées de façon à respecter les règles sanitaires qui s'imposent à nous et que le Préfet du Nord vient de renforcer à la demande de la Communauté Urbaine, comme vous avez dû le savoir même si ce n'est pas encore publié. Je vous souhaite la bienvenue dans le local du débat public sur le projet de parc Éolien en Mer au large de Dunkerque. Je suis Roland PEYLET. Je préside cette Commission. Je suis accompagné de Dominique SIMON qui est membre de la Commission à qui je donnerai rapidement la parole, c'est elle qui va nous présenter le déroulement de la séance de ce soir. C'est une séance qui prend place dans ce débat public qui s'étale sur 13 semaines de mi-septembre à mi-décembre avec 12 manifestations, sans compter les opérations dites « Aller au contact » avec le « Cyclomaton » que vous avez derrière. Sur ces 12 séances, il y a 9 séances publiques et 3 séances particulières qu'on appelle « Faire s'exprimer des points de vue d'acteurs ». Ce n'est pas une réunion publique. C'est une réunion privée qui néanmoins est entièrement enregistrée et qui sera entièrement diffusée. C'est-à-dire qu'elle a un caractère public malgré tout, même s'il n'y a pas de public présent ni pour intervenir ni pour écouter ou poser des questions. Donc, c'est un focus group, une manifestation particulière qui permet d'avoir un échange entre un certain milieu et les maîtres d'ouvrage. On s'adresse pour cela aux milieux les plus intéressés, donc les industriels que vous êtes. Nous aurons les pêcheurs au mois de novembre et les professionnels du tourisme ensuite, ou dans l'ordre inverse, je ne me souviens pas. La CPDP, je ne vous la présente pas. Tout débat public s'accompagne de la mise en place d'une Commission particulière. Deux autres membres de cette Commission ne sont pas là ce soir, mais ils sont présents en Zoom, du moins j'espère. On a par ailleurs un certain nombre de personnes, y compris des industriels, qui sont présents sur Zoom, et des représentants également de la maîtrise d'ouvrage. Nous devons en effet, pour les raisons que vous connaissez, réduire les participations physiques. Notre local n'est pas d'une dimension gigantesque, donc nous nous en tenons strictement au nombre maximal possible dans ce local pour respecter comme chacun les consignes. Je vais donner la parole tout de suite à Dominique SIMON qui va vous donner plus précisément la nature de la réunion de ce soir et en indiquer le déroulé.

### **M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**

Merci. Bonsoir. Bienvenue à vous tous. D'abord, merci à ceux qui sont là et à ceux qui sont à distance, parmi les industriels, d'avoir répondu si vite à notre invitation, ce qui indique certainement un vrai intérêt pour la question de ce que peut faire ce projet des Éoliennes en Mer pour le tissu industriel du territoire. C'est une question que nous allons approfondir dans cette approche très particulière qui ressemble à un focus group, comme disent les Anglais, qui nous permet vraiment de labourer profond sur les interrogations, les attentes que peut avoir une catégorie de parties prenantes vis-à-vis de ce projet. C'est un complément indispensable à toutes les manifestations qui ratissent plus large, du type réunions publiques générales. Comme l'a indiqué Roland à l'instant, nous sommes donc dans un format réduit et presque intime puisque c'est un cercle qui est restreint aujourd'hui à ceux qui sont là, plus ceux qui nous suivent en visio. Mais comme cette réunion fait l'objet d'une captation vidéo et audio, cela nous impose un certain nombre de contraintes en plus des contraintes sanitaires. Et surtout, cela nous demande à tous de garder un vocabulaire accessible à tout le monde, donc je vous demande d'y faire attention lorsque vous vous exprimerez, même si entre vous, les industriels, vous vous comprenez, pour faire en sorte que tout le monde vous suive.

Je disais que c'est un sujet qui vous intéresse, vous, et au-delà de vous, puisque vous êtes un échantillon, mais pas la totalité du tissu industriel, cela intéresse tous les autres industriels du territoire. Et au-delà des industriels, ce que nous allons nous dire ce soir, ce que vous allez vous dire, puisque c'est un dialogue entre le maître d'ouvrage et les industriels auquel nous nous invitons, intéresse au-delà de vous tout le territoire et le grand public. On en a vu la manifestation dans des prises de paroles sur notre opération « Cyclomaton », une sorte de micro-trottoir où des personnes se sont exprimées. Nous avons déjà des questions sur les impacts sur l'industrie locale de ce projet sur le site Internet et nous avons déjà eu des expressions en réunion publique. Je peux me référer par exemple, je la cite pour être fidèle, à Madame Fabienne CASTEL, la Maire déléguée de Mardyck, qui dès la réunion d'ouverture disait : « Ce qui nous intéresse, c'est de savoir si, lorsque nous avons les compétences sur place, les porteurs de ce projet auront une capacité à travailler avec des partenaires locaux ou nationaux. » Voilà bien la thématique que nous allons aborder ce soir. Il s'agit effectivement de voir par

quelles procédures et quels types de compétences les entreprises locales pourront être plus présentes dans la réalisation de ce projet.

Qui est là ce soir ? Au-delà de la Commission particulière, il y a des représentants des maîtres d'ouvrage auxquels je demanderai de se présenter quand ils vont prendre la parole et de présenter non seulement ceux qui sont là, mais ceux qui sont éventuellement un peu plus loin en visio, que nous saluons. Nous avons des représentants d'entreprises industrielles. Vous êtes huit au total. Sept ici et un, j'espère qu'on l'a récupéré, donc je le salue, je ne sais pas où il est, mais nous le verrons tout à l'heure en visio... Huit représentants d'entreprises qui se présenteront tout à l'heure. Nous avons également M. HELIAS du Medef de la Côte d'Opale et M. Éric MASSON de la CCI, que je remercie d'ailleurs pour l'aide apportée à la mise sur pied de cette rencontre. Je crois savoir que nous suit à distance M. FORAIN, responsable du développement logistique et industriel pour le compte du GPMD. Le déroulé que nous vous proposons pour cette rencontre, que nous tenterons de terminer à 20 heures au plus tard, est simple. Nous vous en avons fait parvenir une trame. Nous allons proposer dans un premier temps que tous les industriels présents puissent venir nous dire qui ils sont et quelle est leur activité. Ensuite, nous demanderons aux maîtres d'ouvrage qui sont à cette table de nous présenter leur projet, évidemment en ayant un approfondissement sur les aspects industriels. Et puis, nous rentrerons dans la partie dialogue où chacun de vous pourra exprimer ses questions, ses préoccupations s'il en a, ses souhaits, tout ce que vous voulez, pour faire avancer le sujet. J'espère que cela vous convient. Quand je disais que nos affaires sanitaires imposaient quelques contraintes, c'est que pour organiser la présentation, on va déplacer un peu ce micro. Je dois suivre la logistique. Pour que vous puissiez être entendus et que la captation vidéo soit fidèle, je demanderai à chacun des représentants des entreprises industrielles de venir s'exprimer devant le micro. Cela fait un peu défilé, mais on ne peut pas faire autrement. On demande votre indulgence et votre compréhension pour tout cela. Avant de lancer le tour de table des entreprises industrielles, je vais demander à M. HELIAS de nous dire un mot.

#### **M. Franck HELIAS, Délégué général du Medef Côte d'Opale**

Je suis Franck HELIAS, Délégué général du Medef Côte d'Opale, Mouvement des Entreprises de France. Je reconnais un certain nombre d'adhérents de notre Medef territorial dans la salle, mais on couvre tous les secteurs et pas simplement le secteur industriel. Je voudrais le préciser. Au niveau du thème « environnement et impact sur l'environnement », notre organisation est très active depuis 30 ans déjà puisque nous sommes un territoire d'industries avec un certain nombre de grands projets qui ont été accomplis sur notre territoire et parfois des questionnements, des sujets sur l'environnement industriel. Nous sommes un membre actif depuis 30 ans dans le SPPPI, Côte d'Opale Flandre, le Secrétariat Permanent pour la Prévention des Pollutions Industrielles.

#### **M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**

Merci beaucoup. Je vais demander à M. MASSON, que beaucoup connaissent ici, mais pas tous ceux qui sont en vidéo, de se présenter.

#### **M. Éric MASSON, Membre de la CCI Hauts-de-France**

Bonsoir. Je m'appelle Éric MASSON. Je suis rattaché à la CCI Hauts-de-France. Je suis spécialiste des questions de chaîne d'approvisionnement, notamment pour les énergies marines renouvelables. Je suis animateur d'une plateforme en ligne qui s'appelle CCI Business EnR, qui est une plateforme d'intermédiation entre donneurs d'ordre et preneurs d'ordre potentiels, donc vous ici présents. Je travaille ici, sur ce parc de Dunkerque, en étroite collaboration avec le tissu local, le tissu économique, c'est-à-dire notamment la Communauté Urbaine de Dunkerque, Le Grand Port Maritime de Dunkerque et un certain nombre d'entités économiques de l'écosystème local et régional.

#### **M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**

Merci. Nous allons maintenant commencer le tour de table de présentation des industriels qui participent à cette rencontre. Je crois que la plupart d'entre vous avez souhaité disposer de quelques vues pour appuyer, soutenir leurs présentations, ce que nous comprenons tout à fait. En même temps, vous êtes huit, donc il ne faudrait pas que ce soit très fastidieux. Cela serait bien que ce soit rapide, que l'on garde le rythme. Sinon, on va s'épuiser avant même d'avoir commencé le dialogue. Je vous invite à vous concentrer surtout sur la partie présentation de votre activité, sachant que toutes les questions, les idées de développement qui peuvent être les vôtres, vous aurez l'occasion de les évoquer dans la deuxième partie de cette rencontre. Il y a un ordre qui est totalement aléatoire. Je crois que j'avais prévenu M. NAWRACALA, dont j'ai dû abîmer le nom, le Directeur général délégué de Dillinger, qu'il aurait l'immense plaisir, l'honneur et l'avantage de commencer. Je vous en prie.

### **M. Philippe NAWRACALA, Directeur général délégué de Dillinger**

Tout d'abord, je me présente : Philippe NAWRACALA, Directeur général délégué de Dillinger France. Nous faisons partie du groupe Dillinger, qui est un des acteurs majeurs dans la production et la vente de tôles fortes. Une tôle forte, c'est une tôle d'acier qui va aller de 5 à 180 mm d'épaisseur. Si vous pouviez lancer la petite présentation que l'on a préparée, cela nous permettra de démarrer. Je suis le représentant de Dillinger France, usine du groupe installée à Dunkerque. Nous sommes installés à Dunkerque depuis maintenant 1962, donc nous sommes un ancien industriel installé sur Dunkerque. Nous avons 60 ans d'expérience dans la production de tôles fortes. Nous sommes leader européen. Le groupe est leader européen dans ce type de produits. Nous avons ensuite une capacité qui est d'environ 500.000 tonnes, 600.000 tonnes par an, voire même 700.000 tonnes. 550 salariés qui sont tous hautement qualifiés. Et nous sommes certifiés que ce soit Sécurité, Qualité, Environnement. Et derrière également, un laboratoire qui est hautement qualifié.

Notre champ de production ne se situe pas uniquement en termes d'acier pour les éoliennes. Ceci dit, c'est un secteur sur lequel nous avons un fort développement maintenant depuis 10 ans. Cela fait 10 ans que nous travaillons sur ce secteur. En termes de production, ce secteur, les éoliennes offshore, représente de 10 à 20 % de notre production. Nous espérons dans le futur augmenter ce niveau de production étant donné tous les projets européens qui peuvent se situer dans ce secteur d'activité. Le principal apport que nous pouvons avoir dans ce champ éolien, ce sont d'abord les fondations, puisque nous sommes capables de produire des tôles fortes de haute qualité, qui tiennent à tous les éléments marins avec des soudages relativement faciles, avec derrière des épaisseurs qui peuvent aller jusqu'à des épaisseurs très fortes, comme 150 mm. Nous pouvons également livrer les produits pour les pièces de transition, mais également pour les plateformes offshore qui restent un marché habituel chez nous.

Notre particularité. Comme je l'ai dit précédemment, cela fait plus de 10 ans que nous travaillons et que nous développons la livraison de produits pour le secteur offshore. Nous avons développé un certain nombre d'investissements et nous développons encore des investissements pour pouvoir accompagner ce marché. Vous voyez quelques exemples, que ce soit au niveau de notre laboratoire, des fours ou bien de halles que nous avons installées. Cela nous permet derrière de produire des produits de plus en plus lourds qui permettent d'avoir le moins de soudure possible en termes de monopile. Nous sommes sur des produits qui vont aller jusqu'à plus de 30 tonnes, voire même 35 tonnes. Ce sont des produits qui sont quasiment uniques en Europe de ce côté-là, mais qui permettent également d'avoir des économies d'échelles en termes de mise en œuvre des produits.

Bien sûr, ce n'est pas visible, mais vous imaginez que c'est une liste. Cette liste que vous voyez est la liste de tous les projets d'éoliennes offshore que nous avons pu livrer depuis maintenant 10 ans au sein du groupe. Le niveau de production que nous avons nous a permis environ de produire l'acier pour 50 types de parcs éoliens, et donc derrière, toutes les monopiles qui ont servi à ces parcs éoliens. Vous voyez la liste en dessous, qui correspond à toutes les plateformes offshore qui vont servir pour les sous-stations électriques de ces champs éoliens. En mot de conclusion, il y a plus qu'à ajouter Dunkerque sur notre liste. Actuellement, nous sommes en train de produire les tôles pour le champ éolien de Saint-Nazaire. Il nous manquerait encore Dunkerque. En tant que Dunkerquois, ça serait le comble si nous ne fournissions pas l'acier.

### **M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**

Merci pour ce message clair. Est-ce qu'on peut avoir M. LE NAGARD, Directeur général de Louis Dreyfus Travocean ? Merci d'être là. Nous allons tenter de lancer votre présentation, que vous pourrez nous commenter.

### **M. Olivier LE NAGARD, Directeur général de Louis Dreyfus Travocean**

Bonsoir. Je suis le Directeur général de Louis Dreyfus Travocean. C'est une société française dont le siège est à La Ciotat, dans le sud de la France, mais dont la base principale d'activité est à Dunkerque, en France, depuis maintenant plus de 30 ans. Ce n'est pas grave si je n'ai pas la présentation. On est une filiale à 100 % du groupe Dreyfus Armateurs, qui escale souvent à Dunkerque, qui est bien connu dans le port de Dunkerque. En quelques chiffres, on est une PME de 80 salariés. On réalise environ 50 millions d'euros de chiffre d'affaires. Le siège est dans le sud de la France, mais notre base principale en Europe est à Dunkerque. On a également une base à Abu Dhabi. Depuis 2010, on participe au développement des champs éoliens offshore en Europe. On a participé à environ 30 % de la pose d'ensouillage de tous les câbles inter-éoliens européens jusqu'à présent. On est actuellement en charge, pour le compte d'EDF et Enbridge, en partenariat avec Prysmian, de la fourniture et de la pose

des 80 câbles inter-éoliens du projet de Saint-Nazaire. Enfin, on a une très longue relation avec RTE, notamment sur la maintenance de la liaison France -Angleterre, IFA 2000. C'était l'objet, à l'origine, de l'installation de la base de Dunkerque. Il y a un dernier slide, mais il ne vous apprendra pas grand-chose. C'est tout pour moi. Merci beaucoup.

**M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**

Merci. Vous avez fait synthétique, mais vous aurez l'occasion de revenir à l'écran tout à l'heure. M. Jolibois pour le réseau Jade.

**M. François-Yves JOLIBOIS, Gérant du Réseau Jade**

Bonjour. Le Réseau Jade est une entreprise d'une centaine de salariés également présente sur Dunkerque. Je suis heureux de voir que, pour l'instant, je vois beaucoup de clients et de partenaires. On a déjà l'habitude de travailler ensemble. Ce serait une bonne chose de continuer. Nos activités : principalement des travaux. Quel que soit l'endroit d'une éolienne, on a quelque chose à vous proposer. Ça peut être de la peinture, du soudage, de l'électricité, de la réparation de pales. On voit une installation de pale chez notre partenaire OLEUM. En termes de travaux, on est capable d'intervenir en onshore et en offshore. On a aujourd'hui tous nos cordistes qui sont certifiés en termes de sécurité et qualifiés en termes de compétences. Là, vous voyez d'autres types de travaux, mais également de la pose de protection anti-chute, que ce soit les accès verticaux avec des systèmes de sécurité, pour sortir à l'extérieur des éoliennes, mais également en espace confiné. On est capable de vous accompagner dans toutes ces protections qui vont permettre à des gens un peu moins spécialisés de pouvoir intervenir en toute sécurité et ainsi gagner en productivité. Là, vous avez la dernière partie de ce qu'on est capable de vous proposer. C'est la formation de tout type de personnel au niveau du port du harnais, des interventions en espaces confinés. On fait également tout ce qui va être distribution de systèmes de protection individuelle, les harnais, mais également des protections collectives comme des nacelles. On peut assurer la maintenance de tous vos équipements pour que, quelle que soit la situation, vous soyez capable d'intervenir en toute sécurité. Pour finir, je dirais qu'on a l'habitude de travailler aujourd'hui dans l'éolien, mais également dans beaucoup de secteurs industriels en partenariat avec d'autres entreprises dunkerquoises. On a un groupement qui vous sera présenté juste après. Puisque tout le monde est intéressé par la santé, la sécurité, l'environnement, nous sommes également nombreux dans le Dunkerquois à être certifiés MASE, ce qui vous assure d'une haute qualification dans ces différents domaines.

**M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**

Merci. Je vais laisser dire son nom pour ne pas l'abîmer, au Directeur technique de MAGUIN. Il s'est reconnu.

**M. Fabien MAJCHRZAK, Directeur technique de MAGUIN**

J'ai l'habitude. Un nom polonais, c'est assez fréquent dans la région. Bonjour à tous. Fabien MAJCHRZAK, je suis Directeur technique de la société MAGUIN. Rapidement, MAGUIN est une entreprise historique de la région. On n'est pas du Dunkerquois, mais on est installés dans le nord de l'Aisne. MAGUIN, c'est plus de 175 ans d'histoire industrielle en Picardie, en région Hauts-de-France. Historiquement, concepteur et fabricant d'équipements industriels lourds. Le début de l'histoire de MAGUIN, c'est l'industrie sucrière très dans la région. On a rapidement évolué vers d'autres industries demandeuses d'équipements de grande dimension, de forte épaisseur, comme l'industrie de l'engrais, par exemple, l'industrie du traitement des déchets et plus récemment, on a engagé une nouvelle démarche de diversification vers de nouveaux métiers, dont fait partie l'éolien offshore. MAGUIN, c'est un peu plus de 130 personnes basées à Charmes, en Picardie, entre Saint-Quentin et Lens, avec des savoir-faire à la fois de conception, de bureaux d'études et d'expertise en calcul mécanique. Notre atelier de fabrication : chaudronnerie, usinage, montage mécanique, peinture, en France, ce qui est assez rare de nos jours dans ces métiers-là. Et aussi des travaux sur site d'assemblage, de montage, d'expertise et de SAV. On dispose de nombreuses certifications, les plus courantes comme l'ISO 9001, mais aussi le MASE. On est sur le point, dans le cadre de commandes que l'on a décrochées, de passer les certifications ISO 3834, qui concerne l'expertise en soudage, et EN1090, une autre certification dans le soudage des métaux. Nous sommes spécialisés dans le soudage des métaux en forte épaisseur et en grande dimension. Nous sommes un client de Dillinger, entre autres. Signe de cette réussite, en deux ans de prospection et d'action sur le marché de l'éolien, on vient de décrocher notre première commande, je ne peux pas encore en dire trop pour l'instant, mais pour un parc éolien français. On va fournir une trentaine de pièces qui font 40 tonnes l'unité. On est en discussion avancée aussi

actuellement pour deux autres fournitures sur des éléments d'une sous-station électrique pour un autre parc éolien français, ainsi que des pièces pour le stockage des câbles marins. Merci.

**M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**

Merci à vous, vous avez fait l'exercice sans filet. On n'a pas réussi à mettre votre présentation, mais elle sera sur le site Internet, comme toutes celles que nous voyons ce soir. Merci beaucoup. M. GUILLEMOT pour Damen.

**M. Fabien GUILLEMOT, managing director Damen ShipRepair Dunkerque**

Bonsoir à tous. Fabien GUILLEMOT, je suis le Président de Damen ShipRepair Dunkerque, le chantier de réparation navale de Dunkerque situé sur le port Est. Dans sa forme actuelle, le chantier de réparation existe depuis les années 70-80. Depuis 2012, nous faisons partie du groupe Damen, qui est un groupe néerlandais spécialisé dans la construction de navires, mais aussi la réparation. Sur le site dunkerquois, nous nous occupons uniquement de réparation, de maintenance et de commercialisation de navires marchands, mais aussi spécialisés, donc des navires de soutien offshore, comme vous le voyez sur la photo. Aujourd'hui, on est 130 salariés sur le site dunkerquois. Nos compétences métiers sont la chaudronnerie, la peinture navale, la mécanique et la logistique. Pour les infrastructures, je ne vais pas aller dans le détail. Nous avons sur le port Est des moyens d'assèchement, de sortir les bateaux de l'eau pour les caréner, les entretenir. On a aussi des quais de réparation, trois quais, à peu près 1000 m au total, avec des tirants d'eau admissibles de 10 m, donc on peut avoir des navires assez en charge chez nous. Un atelier couvert qui fait 20.000 m<sup>2</sup>, avec des ponts roulants, un parc de machines-outils. Après, des zones de stockage sur site qui sont disponibles directement à quai.

Quelques réalisations. On s'est focalisé aujourd'hui uniquement sur les ENR. On est déjà un acteur pour les parcs, aujourd'hui. Pour nos parcs voisins, on espère à terme forcément entrer sur le marché français. Nos références ENR, c'est aujourd'hui la mobilisation de navires, des mobilisations de parcs, des conversions de navire, upgrade, donc la transformation d'un navire pour un projet particulier, la préfabrication, l'installation de sea fastening, de l'arrimage en mer sur les navires. Puis, de la maintenance programmée.

Nos perspectives et nos ambitions. On regarde le marché des ENR avec forte ambition, mais pas uniquement pour les navires, aussi sur la fabrication de structures, de la sous-section métallique, ce qui nous intéresse aujourd'hui pour diversifier nos activités, montrer notre savoir-faire sur ces parties-là, de l'assemblage de modules avant un transport offshore sur site. On peut imaginer un hub logistique avec notre site. Après, forcément, une base de maintenance pour tout ce qui est navire de soutien. Pour les navires, ce n'est pas forcément que des gros navires, comme on le voit ici. Mais on est capable d'accueillir des navires de 15 m jusqu'à 300 m, donc aussi des petits navires qui font du transport de passagers. Cela nous intéresse et on est capable de les prendre.

**M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**

Merci. Je pense que vous reviendrez sur cette partie-là tout à l'heure. Après Damen, c'est Socarenam, M. GOBERT, Directeur de Socarenam Calais. Les gens sur Zoom ne nous entendent pas bien. Je vous invite vraiment à vous rapprocher du micro si vous le pouvez, pour que ceux qui sont à distance vous entendent bien et que notre captation soit correcte.

**M. Charles GOBERT, Directeur de Socarenam Calais**

Bonsoir à tous. Je me présente, Charles GOBERT, Directeur du site de Socarenam Calais. Je vais essayer d'être bref. C'est une entreprise de construction navale et offshore. On est basé sur plusieurs sites. On peut dire qu'on est un acteur local dans le sens où on a cinq sites de fabrication. On a un site à Dunkerque, un à Calais, un à Boulogne, un à Étaples et un à Saint-Malo. Socarenam en quelques chiffres. On a cinq sites en France. On a environ 260 employés répartis sur les cinq sites en France. Ça va dans tous corps de métier : de l'architecte, l'ingénieur, le cadre, aux techniciens, ce qui nous permet de gérer des projets de A à Z, de la conception à la réalisation. Dans la conception navale ou offshore, on réalise les plans, on fabrique et on livre au client clé en main. En termes de livraison, on est aux alentours de 6 à 10 navires par an, de tous types, qui vont de 10 m jusqu'à 80 m. La Socarenam existe depuis 1961. On a livré jusqu'à aujourd'hui plus de 300 navires. On a un management de la qualité certifié ISO 9000.

Voici quelques exemples de réalisations. Il y a deux facettes pour la Socarenam. Il y a la construction navale d'un côté et la construction offshore et subsea de l'autre. Le site de Socarenam Calais est spécialisé dans la partie offshore et subsea. On travaille énormément pour les plateformes offshore.

Vous avez quelques exemples impressionnants de réalisation, et notamment des Boat Landing, des hélidécks ou des Gravity Bases qu'on a pu faire par le passé. Au niveau de la construction navale, on a privilégié sur ces slides les réalisations qui peuvent être intéressantes au niveau de l'EMR. On a fait des bateaux catamarans qui peuvent s'apparenter à des CTV, des Crew Transfer Vessels. On a fait des navires de ravitaillement. Je n'en ai pas parlé, mais on a un bureau d'ingénierie intégré à la société Socarenam. On a un bureau de recherche et développement, ce qui nous permet d'investir dans le futur, notamment dans des navires un peu spéciaux. Vous avez un exemple de navire de maintenance pour une plateforme éolienne. Merci.

**M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**

Merci beaucoup. Maintenant, c'est M. LEURETTE que j'invite à venir devant le micro pour parler de son centre de formation OLEUM.

**M. Cyrille LEURETTE, Responsable du centre de formation OLEUM TOTAL**

Bonsoir. Cyrille LEURETTE, je suis aujourd'hui en charge du business développement du centre de formation OLEUM du groupe Total. Je ne vais pas vous parler d'un catalogue de formations, mais plutôt des outils qu'on dédie à l'industrie sur la vision qu'on a de la formation, c'est-à-dire former sur des équipements à taille réelle. Le centre est équipé aujourd'hui d'une éolienne pédagogique. Vous avez montré le montage de la pale. Cette éolienne est à 35 m de haut et permet de faire des formations dans des conditions que l'on peut retrouver classiquement en exploitation. On continue d'investir, puisqu'aujourd'hui, on estime qu'un seul mât n'est pas suffisant pour avoir des formations efficaces. On continue d'investir dans nos équipements. On a aussi, et c'est un peu plus historique, une sous-station électrique, haute tension et basse tension, reliée à nos sols de contrôle pour faire du troubleshooting, des consignations, des procédures particulières de mise à disposition d'équipement. Derrière tout cela, le groupe Total est un groupe avec une grosse branche offshore. On a un centre offshore qui a été monté depuis deux ans, dans lequel on dispense des formations obligatoires pour pouvoir travailler sur les plateformes pétrolières, ainsi qu'un plateau « feu » qui nous permet d'appréhender tous les feux de tous types, que ce soit en espace confiné ou non, et évidemment le secours aux personnes. Pour tout cela, on développe un petit peu toutes les formations autour des référentiels et des certifications internationales. On a décroché le label OPITO il y a un an aujourd'hui, on a la fierté d'afficher qu'on est le seul centre français aujourd'hui accrédité OPITO, pour les formations notamment. Notre centre a aussi été accrédité GWO. Et on est en train de finaliser la certification STCW pour toutes les formations maritimes rattachées à l'IMO. Voilà en quelques mots très brefs nos activités autour de l'éolien et de l'offshore.

**M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**

Merci beaucoup. Nous terminons avec le Réseau Gassmeid.

**M. Arnaud STOPIN, Président du Réseau Gassmeid**

Bonsoir à tous. Arnaud STOPIN, Président de l'Association Gassmeid. Comme vous allez le voir, Gassmeid est un groupement d'entreprises de la région Hauts-de-France. Nous sommes essentiellement au service de la performance et de la maintenance industrielle. Nous représentons à peu près 25 entreprises de la région regroupées qui représentent environ 600 personnes, de mémoire près de 100 millions d'euros de chiffre d'affaires. En nombre d'heures travaillées, je n'ai plus la référence en tête. Nous n'avons que des PME. Nous avons un engagement sécurité commun, à savoir que toutes les entreprises qui interviennent sur site sont certifiées MASE. Nous sommes un groupement de PME. Nous intervenons dans énormément de domaines, le but étant de pouvoir fournir des produits clé en main et que l'interlocuteur, qui fait référence, n'ait qu'une seule personne en face. Pour revenir à ce qui concerne l'éolien, on peut faire de la chaudronnerie, de l'usinage en grosses dimensions, du génie civil, des travaux en hauteur. Jade fait notamment partie du réseau Gassmeid. Je ne vais pas toutes les citer. L'objectif, c'est d'offrir un point d'appui aux donneurs d'ordre de manière à avoir en un seul interlocuteur une multitude de compétences.

**M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**

Écoutez, merci. Je crois que vous avez absolument respecté le contrat. Cela ne m'étonne pas. Maintenant, nous allons demander aux maîtres d'ouvrage de présenter leur projet. Avant, je voudrais vous demander de présenter qui vous êtes et qui est à distance, que nous sachions.

**M. Xavier ARNOULD, Directeur d'EMD**

On a prévu de lancer le film ?

**M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**

Non.

**M. Xavier ARNOULD, Directeur d'EMD**

Bonsoir. Je m'appelle Xavier ARNOULD. Je suis le Directeur du projet Éoliennes en Mer de Dunkerque, EMD. Ce soir, je suis accompagné de Laurent SMAGGHE, notre responsable relations industrielles, que vous avez déjà dû rencontrer. À distance, Maxime PLANQUE, via Zoom, notre chef de projet plus particulièrement chargé de l'ancrage territorial du projet.

**M<sup>me</sup> Joan CAUVET, Directrice du projet de raccordement EMD pour RTE**

Bonjour à tous. Je suis Joan CAUVET. Je suis la Directrice du projet de raccordement Éolien en Mer pour RTE, le Réseau de Transport d'Électricité. Je suis accompagnée aujourd'hui de Gaëlle MALAQUIN, notre responsable achats, et à distance, nous avons Alain PENNANEAC'H, le Directeur du centre d'ingénierie Hauts-de-France, et Pascal DERACHE qui est responsable du débat public pour ce projet pour le compte de RTE.

**M. Xavier ARNOULD, Directeur d'EMD**

Nous allons vous présenter en une petite quinzaine de minutes ce projet. Puis, nous pourrions répondre à vos questions. L'idée, c'est de rappeler l'objectif qui consiste à produire 40 % de la production d'électricité à partir de sources renouvelables d'ici 2030. Depuis plus de 10 ans, la filière de l'éolien en mer se met en place afin de contribuer à l'atteinte de cet objectif. Comme vous l'avez présenté, nombre d'entre vous y participent déjà. On peut voir sur la carte l'ensemble des projets Éolien en Mer en France sur les différentes façades maritimes. On a aujourd'hui près de 1500 mégawatts en cours de construction, sur la côte atlantique, à Saint-Nazaire, et en Manche, Fécamp, Saint-Brieuc, en attendant les suivants. Le projet de Dunkerque s'inscrit dans cette politique nationale, également dans un territoire qui depuis longtemps a fait sien la transition énergétique, la transition écologique. Rapidement, qui sommes-nous ? Éoliennes en Mer de Dunkerque, EMD, c'est le projet d'EDF Renouvelables, mais également de ses partenaires, Enbridge, canadien, et Innogy, maintenant RWE, partenaire allemand. Nos partenaires bénéficient d'une longue expérience dans le domaine de l'éolien en mer, dans le monde et plus particulièrement en Europe et au Royaume-Uni. Nous avons l'habitude de travailler avec ces partenaires de longue date sur différents projets, tant à l'international qu'en France. Ce retour d'expérience commun va nous être très utile pour le projet de Dunkerque, qui va nécessiter la mobilisation de plus d'un milliard d'euros d'investissements.

**M<sup>me</sup> Joan CAUVET, Directrice du projet de raccordement EMD pour RTE**

Pour RTE, c'est le Réseau de Transport d'Électricité, le réseau public de transport qui a en charge l'exploitation, la maintenance et le développement du réseau, mais aussi l'équilibre offre-demande, puisque le stockage d'électricité à grande échelle n'existe pas encore. On assure l'équilibre entre production et consommation à chaque seconde et on fait le lien entre les consommateurs et les centres de production. Sur ce projet, on est en charge spécifiquement du raccordement au réseau terrestre. Depuis cet appel d'offres de Dunkerque et pour les prochains, l'État a choisi de confier la construction et l'exploitation du poste électrique en mer à RTE afin d'optimiser ces projets. Et donc, c'est ce que nous allons nous attacher à faire. En fait, c'est le prolongement naturel du réseau public de transport que nous avons à terre vers la mer.

**M. Xavier ARNOULD, Directeur d'EMD**

Nous passons à la zone du projet. Le domaine maritime au large de Dunkerque bénéficie d'un très bon régime de vent, une énergie renouvelable naturelle. La zone du projet est située à un endroit où les profondeurs d'eau sont variées, mais relativement limitées. En moyenne, on est entre 20 et 30 m de profondeur. Il y a quelques bancs de sable. C'est très adapté à l'éolien posé. Cette zone, qui est située plutôt sur l'Est du territoire dunkerquois, a été validée par l'État après concertation avec les parties prenantes locales. Le Grand Port Maritime de Dunkerque devrait accueillir la base de maintenance du projet. En tant que maîtres d'ouvrage du parc éolien, nous nous sommes engagés dans notre réponse à l'appel d'offres à réduire la zone d'implantation du projet à 50 km<sup>2</sup> contre les 73 km<sup>2</sup> validés par l'État. On libère quasiment un tiers de la zone à d'autres usages. Toutes les éoliennes seront installées à plus de 10 km de la côte. Voilà pour la partie « projet éolien ».



### **M<sup>me</sup> Joan CAUVET, Directrice du projet de raccordement EMD pour RTE**

Concernant le raccordement, on peut dire que le réseau électrique existant est dense et robuste dans cette zone, parce que c'est une zone qui est relativement urbanisée et industrielle. Donc, cette zone peut accueillir la capacité maximale de 600 mégawatts du parc. Depuis 2018 et le lancement de l'appel d'offres, RTE s'est concerté avec les parties prenantes représentatives du territoire pour définir une aire d'étude, la zone que vous voyez hachurée en rose, dans laquelle nos ouvrages pourraient être implantés. Elle englobe la zone d'implantation du parc et, à terre, elle se situe à l'Ouest de Dunkerque dans la zone industrialo-portuaire. Vous pouvez noter le petit rectangle bleu, qui est la zone d'implantation du poste électrique en mer, d'environ 1 km<sup>2</sup>, qui a été définie dans le cahier des charges de l'appel d'offres défini par l'État. Quant à la zone violette, elle a été validée par le préfet en 2019. Aujourd'hui, on en est au stade du début, au débat public. Les tracés de nos ouvrages ne sont pas encore définis, ni l'implantation à terre. Voilà ce que je peux dire sur le projet.

### **M. Xavier ARNOULD, Directeur d'EMD**

On peut passer aux caractéristiques plus détaillées du projet, en sachant que l'intérêt d'installer des éoliennes en mer, c'est que le régime de vent est stable, plus régulier, plus soutenu et on peut installer des éoliennes plus puissantes à Dunkerque. On parle de 46 éoliennes au maximum. Elles vont toutes être situées à plus de 10 km des côtes. Les éoliennes sont représentées sous le symbole A, posées sur des fondations qu'on qualifie de monopieu, on a beaucoup d'expertise sur ce sujet, de grands cylindres métalliques fichés dans le sous-sol marin. Les éoliennes sont reliées entre elles par des câbles électriques sous-marins à 66000 volts. L'électricité produite par les éoliennes passe par ces câbles et converge vers le poste électrique en mer.

### **M<sup>me</sup> Joan CAUVET, Directrice du projet de raccordement EMD pour RTE**

RTE va être en charge de construire ce poste électrique en mer, qui va être chargé de collecter l'électricité puis d'élever le niveau de tension de 66000 à 225 000 volts, le point en D. Cette élévation de tension va permettre d'acheminer l'électricité produite en mer vers le réseau terrestre. Pour cela, nous allons construire une double liaison d'une longueur totale comprise entre 20 et 25 km, composée d'une partie marine qui va être en partie E enterrée dans le fond marin, puis reliée à une partie terrestre G via ce qu'on appelle des chambres de jonction à l'atterrage, qui permettent de passer de la technologie marine à la technologie terrestre. Cela va arriver au poste à terre H qui va permettre de collecter l'électricité et de l'aiguiller vers le réseau de transport existant que vous voyez au point J.

### **M. Xavier ARNOULD, Directeur d'EMD**

Voilà pour vous présenter les grandes lignes du projet, qui nous sommes, le contexte. Je vais laisser la parole à Laurent SMAGGHE, notre responsable des relations industrielles pour ce projet, qui va détailler un peu plus précisément les actions liées à l'industrie.

### **M. Laurent SMAGGHE, Responsable des relations industrielles pour EMD**

Bonjour. Laurent SMAGGHE. Je travaille depuis fin 2012 sur différents projets d'éolien en mer. J'ai eu l'occasion de travailler avec des entreprises dans toute la France qui essaient d'intégrer cette filière. Pour le calendrier du projet, on en est à l'étape du débat public. L'objectif est d'avoir une délivrance des autorisations après la phase de débat public, enquête publique, début 2023. Pour la partie qui nous intéresse, industrielle, on peut estimer que la sélection de nos partenaires de rang 1 pour la construction va intervenir sur 2023, 2024. Avec toute la chaîne de sous-traitance, cela va certainement aller jusqu'à 2025. La phase de réalisation qu'on va commencer en 2023, ce sont les études détaillées. Mais tout ce qui est la fabrication des composants et l'installation en mer, le gros de l'activité va être sur 2025, 2027 pour une mise en service début 2027.

### **M<sup>me</sup> Joan CAUVET, Directrice du projet de raccordement EMD pour RTE**

Pour RTE, je vais préciser le calendrier. RTE, pour tenir ce calendrier ambitieux avec une mise en service en 2027, envisage les travaux en mer aux alentours de 2026 et à terre un peu plus tôt, à partir de 2023, ce qui fait que nous envisageons de lancer les appels d'offres principaux courant 2022, et donc à y travailler dès l'année prochaine, ce qui laisse encore un peu de temps pour se préparer.

### **M. Laurent SMAGGHE, Responsable des relations industrielles pour EMD**

Une petite précision. Cela ne veut pas dire qu'il ne se passe rien non plus, parce qu'il y a beaucoup d'études en cours. Dans les études, il y a des études environnementales, mais aussi des campagnes géophysiques qui vont nécessiter des moyens nautiques. Il y a vraiment trois phases dans le projet. La

phase de développement où il y a déjà des besoins de bureaux d'études spécialisées, de campagnes géophysiques, environnementales, etc. Après, il y a la phase de construction qui est très spécifique. Après, il y aura la phase d'exploitation et de maintenance. Je voudrais, avant qu'on reparle de ces opportunités pour les entreprises, vous donner quelques éléments. C'est important pour les industriels de voir qu'on ne s'inscrit pas sur un projet uniquement. On intègre une filière nouvelle sur laquelle il faut avoir une stratégie pour intervenir. C'est un marché européen, voire mondial. Les éléments que je voulais vous donner, c'est un marché en très forte croissance. L'année dernière en Europe, on est passé à 22,1 gigawatts. Il y a eu plus de 3,6 gigawatts installés. Ce ne sont pas des petits chiffres. C'est même le secteur le plus en croissance des énergies renouvelables. C'est un petit secteur, mais c'est plus en croissance que le photovoltaïque ou l'éolien terrestre. C'est déjà un marché très attractif.

La filière industrielle française est déjà lancée. Certains d'entre vous l'ont montré à Dunkerque. Il y a des entreprises qui travaillent depuis des années. Je ne vais pas les citer toutes, mais l'exemple de Dillinger est frappant. Pour donner quelques chiffres ignorés, on a plus de 3000 emplois fin 2019, plus de 450 millions d'euros d'investissements. C'est en forte croissance. Les entreprises font près de 70 % d'export sur l'année 2019. La source, c'est l'Observatoire des énergies marines. Je vous invite à regarder. Il y a des usines de GE déjà opérationnelles sur Saint-Nazaire pour les nacelles, Cherbourg pour les pales et on a en construction, pour les projets côté Manche, les usines de Siemens Gamesa où il y a déjà des travaux importants d'infrastructures. Les trois premiers parcs commerciaux d'éolien posé sont rentrés en phase de construction. Xavier les a cités tout à l'heure : Saint-Nazaire, Saint-Brieuc, Fécamp. C'est vraiment aujourd'hui une industrie qui existe en France.

Un point important, je pense, c'est de dire que dans les projets d'éolien en mer, et vous en êtes représentatifs, il y a une centaine de secteurs d'activité qui sont appelés pour un projet d'éolien en mer. On se rend compte que les entreprises de toutes tailles et de toutes spécialités peuvent participer aux projets. Il y a évidemment des grands groupes. Souvent, les partenaires de rang 1 peuvent être des grands groupes internationaux. Mais il y a aussi des ETI, des PME et des TPE. Il y a aussi des entreprises qui sont de fabrication, de service, d'installation en mer, d'électricité. La liste, c'est une centaine de secteurs d'activité. Vraiment, il faut se dire que ce n'est pas réservé à de grosses entreprises qui font du travail en mer. C'est complètement faux. Dans une éolienne, il y a plusieurs milliers de composants. Il peut y avoir des composants de critique, de très grosses pièces de fonderie. C'est compliqué, bien qu'il y ait un acteur en France qui en fasse pour GE. Mais il y a des pièces standards que l'on peut retrouver dans d'autres industries. Il y a des composants de toutes tailles. Vous le montrez aujourd'hui, vous l'avez déjà analysé, il y a une présence déjà affirmée des entreprises de Hauts-de-France dans la filière. Certaines sont déjà intégrées à la filière. D'autres se positionnent très activement avec de premières références. Le marché français a un cadre, la PPE, Programmation Pluriannuelle de l'Énergie, qui vient d'être adoptée pour 2019-2028. On a une très belle visibilité sur les volumes, parce que les industriels ont besoin de visibilité sur les volumes. C'est ce qui manquait aux premiers appels d'offres. Aujourd'hui, il y a des volumes, des parcs en construction, des appels d'offres en préparation.

Sur notre démarche, on accorde une très grande importance à l'ancrage local et on a fait des partenariats en ce sens. Vous l'avez dit, le Dunkerquois, c'est un territoire industriel dans le domaine de l'énergie, de la transition énergétique et avec des atouts qui sont importants, un grand port maritime par exemple. On a une collaboration, on essaie de jouer collectif avec l'ensemble des acteurs de territoire. Le noyau dur, c'est la Communauté Urbaine de Dunkerque, la CCI, le GPMD. On travaille aussi avec Dunkerque Promotion, avec Rev3, avec Gassmeid. On a eu des contacts en phase d'appel d'offres. On a une équipe dédiée aux activités territoriales. Vous avez vu Maxime sur Lille. Donc, on a un très gros accent mis sur le fait d'être présent sur le territoire, et en particulier au travers du groupe EDF qui est fortement implanté sur le territoire. Quand on a vu le planning, pour certaines entreprises, la phase de sélection des fournisseurs est assez lointaine. C'est important de vous apporter une ouverture vers les autres projets EMR. Ça, on peut le faire puisqu'aujourd'hui, vous avez des entreprises des Hauts-de-France qui gagnent des contrats sur nos autres projets. J'ai entendu tout à l'heure que les tôles... Je ne le savais pas, on ne le voit pas forcément. Donc, Dillinger Dunkerque fournit des tôles pour les monopieux qui sont faits à Saint-Nazaire. Donc, on a un engagement de vous aider à intégrer la filière avec une ouverture sur ses autres projets. On a un appui spécifique de la CCI. C'est vrai qu'on est maintenant un acteur du territoire. La CCI travaille pour l'ensemble des acteurs économiques. M. MASSON, on a eu l'occasion de le croiser depuis des années sur différents projets. On bénéficie aussi de l'appui du référent national. On est en train d'élaborer un programme industrie et formation sur trois ans avec les acteurs du territoire. Je pense qu'on vous en dira plus dans les mois qui viennent.

Quelle est notre démarche d'accompagnement ? On a un peu testé et affiné la démarche sur les projets du premier appel d'offres. Quel est l'objectif du fait qu'on souhaite accompagner les entreprises du

territoire ? C'est maximiser la prise de commandes locales en accompagnement la montée en compétence des entreprises. Pourquoi on fait ça ? On pense que c'est efficace pour la réactivité de travailler en circuit court et en proximité. C'est aussi une exigence de l'État qui souhaite pousser cette filière, et qu'il y ait des retombées économiques et de l'emploi. Je cite quelques éléments de cette démarche. On a des outils d'information et de partage au niveau national pour avoir les informations sur tous les projets, les consultations. On utilise CCI Business EMR. On a une démarche, que je ne peux pas détailler, mais je dirais que c'est en entonnoir. On commence par des sensibilisations en formation. Ce sont des réunions plénières. On identifie, via une pré-identification, les entreprises qui seraient susceptibles d'intervenir. Là, on a un accompagnement plus personnalisé, par exemple par ateliers thématiques ou par spécialité. Le but est d'avoir la qualification et qu'après, une partie d'entre vous obtienne des commandes, puisque c'est bien le but de l'opération. Pour cela, un retour d'expérience important, c'est qu'on doit impliquer les fournisseurs de rang 1 dans cette démarche-là. Là, on peut le voir sur Saint-Nazaire. Il y a Louis Dreyfus Travocean, qui a fait travailler des entreprises françaises. On est en train de perfectionner cela. Nos partenaires de rang 1 sont impliqués, puisque c'est par eux que passe une grande partie du volume d'affaires. Nos commandes directes étant plutôt des commandes d'études, d'assistance maîtrise d'ouvrage, de contrôle et inspection. Mais les gros volumes de fabrication de composants, ce sont nos partenaires sur trois lots. Il n'y a plus la sous-station que RTE nous a prise sur les projets. Avant, on devait être sur les trois sous-stations du chantier de l'Atlantique pour nos projets. On a trois lots a priori : les fondations, ces fameux monopieux, les câbles inter-éoliens et les turbines. C'est avec ces partenaires qu'on va travailler pour vous accompagner.

Une chose importante, c'est de dire que notre approche doit être différenciée suivant les étapes du projet. En ce moment, il se passe beaucoup de choses en étude et en développement. Il y a des bureaux d'études spécialisées qui travaillent. Il y en a un, comme Biotope, implanté sur la région, qui a obtenu des contrats importants et qui se développe. On est en phase d'étude et développement. On est plutôt sur des bureaux d'études environnementaux, les sociétés très spécialisées. On rentrera après sur la fabrication des composants, suivant les étapes du projet, mais aussi suivant le degré de maturité des entreprises. Il y a des entreprises qui découvrent le sujet, mais qui, peut-être dans deux ans, vont être performantes pour s'intégrer. Elles ont besoin qu'on les informe. Il y en a d'autres, on l'a vu cet après-midi, qui maîtrisent déjà bien le sujet, qui ont presque leurs premières références. C'est le niveau intermédiaire. Et il y a des entreprises qui ont peu de choses à apprendre de nous parce que c'est déjà des acteurs établis sur le marché, voire des leaders, comme on l'a vu avec Dillinger qui a 15 à 20 % de son activité en tôles éoliennes. Je pense que si on parlait en parts de marché sur les tôles d'éolien offshore, je ne sais pas si c'est toujours le cas, mais il y a quelques années, j'avais cru comprendre qu'ils étaient à plus de la moitié du marché européen sur le segment éolien offshore. Donc pour vous dire qu'il y a aussi des acteurs qui vont servir de locomotive sur le territoire. J'en ai terminé là. Je serai à votre disposition si vous avez des questions spécifiques. Merci.

#### **M<sup>me</sup> Joan CAUVET, Directrice du projet de raccordement EMD pour RTE**

Concernant RTE, on a encore quelques slides à passer. Pour le raccordement, je vous propose une illustration des prestations dont nous aurons besoin. C'est non exhaustif. On a choisi de mettre de belles images. Je vais vous présenter ces prestations envisagées pendant la phase de construction, mais aussi pendant la phase d'exploitation. C'est un aperçu qui pourra après susciter la discussion, à commencer par la construction et l'installation du poste en mer que l'État a choisi de nous confier, avec une partie top side qui contient les équipements électriques, une partie de structure, appelée jacket, et une partie fondation probablement en pieux. Ensuite, nous aurons les travaux de fabrication et d'installation des câbles sous-marins jusqu'à l'atterrage, tout ce génie civil. Et puis, la connexion aux câbles terrestres. Vous avez quelques illustrations des travaux menés à Saint-Nazaire. Nous aurons la partie plus terrestre avec l'ensemble du génie civil pour les câbles terrestres, il va falloir les dérouler aussi. Et toute la construction du poste à terre avec des travaux de terrassement et de fabrication, d'installation des composants électriques. Concernant la partie exploitation, on a une illustration des prestations qu'on pourrait avoir pour la phase de maintenance des câbles sous-marins et du poste en mer avec des campagnes de géophysique. On aura bien sûr des besoins de suivis environnementaux. On aura besoin de stockage de pièces de rechange et des moyens nautiques de transport, entre autres. Maintenant, je vais passer la parole à Gaëlle MALAQUIN pour expliquer la démarche dans laquelle RTE s'inscrit, puisque la maximisation des retombées économiques locales est aussi un vrai enjeu pour RTE.

#### **M<sup>me</sup> Gaëlle MALAQUIN, Responsable des achats pour RTE**

Bonsoir. Je vais faire assez rapidement pour permettre les échanges derrière. Juste rappeler le contexte dans lequel on achète à RTE. Tout d'abord, on est soumis à la réglementation européenne et on est

soumis à la commande publique en tant qu'entité adjudicatrice. Donc, c'est important d'avoir en tête qu'on évolue dans un contexte réglementaire qui nous contraint. On ne fait pas ce qu'on veut. Pour autant, en 2016, on a élaboré, on s'est tous engagés, mobilisés sur des engagements au travers d'une Charte achats responsables, qui expose tous nos achats sous le prisme de quatre engagements très forts que je détaillerai après. D'ailleurs, cet engagement, c'est le prisme dans lequel tous nos achats sont faits. On les réfléchit, on les construit, on les instruit avec ce prisme-là. D'ailleurs, les pouvoirs publics ont reconnu cet engagement au travers d'une labellisation en 2019 qui est le label Relations fournisseurs et achats responsables. Ces engagements, quels sont-ils ? Je ne vais pas les détailler de manière approfondie. En gros, on a l'engagement numéro 1 où on va travailler la relation avec nos partenaires, les fournisseurs, que ce soit la petite entreprise ou le grand groupe. Un autre engagement est plutôt axé sur la santé et la sécurité. Le troisième va être sur la réduction de notre empreinte environnementale au travers de nos achats. Enfin, l'engagement numéro 4 est celui qui nous réunit aujourd'hui, qui est de soutenir l'économie des territoires et de favoriser les retombées économiques locales. Je ne vais pas forcément faire une liste à la Prévert des outils avec tous les partenariats qu'on peut avoir avec les acteurs du territoire. Mais sachez qu'on a en tête cet engagement d'être acteur, de participer à l'économie locale. On va tout faire. On a deux ans, comme vous l'a dit Joan. On a encore un peu de temps. On va seulement commencer à travailler sur nos achats. Le tissu industriel d'aujourd'hui n'est pas forcément celui de 2022. L'idée, c'est de travailler, voir comment on peut collaborer tout en restant dans le cadre réglementaire qui est le nôtre. Je vous remercie.

**M. Xavier ARNOULD, Directeur d'EMD**

Je pense qu'on a fini, là. On avait un petit résumé des chiffres du projet, mais je pense qu'on a dit l'essentiel pour la présentation.

**M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**

Merci. Nous avons une petite heure pour cette deuxième partie qui est vraiment absolument dans l'esprit du débat : vous donner la parole et la faire entendre. Que doit entendre ce maître d'ouvrage qui exprime de part et d'autre son désir de favoriser le développement des industries locales ? Que doit-il entendre de vous pour que ça devienne réalité ? On a entendu aussi de votre côté le souhait de vous développer et valoriser des compétences existantes ou d'acquérir en tout cas des savoir-faire. On voit bien qu'il y a ici un tissu, qui est divers par sa familiarité avec les métiers de l'éolien en mer, l'éolien offshore, par les tailles des entreprises concernées. Il y a certainement des attentes, des préoccupations différentes. À vous maintenant d'interroger les maîtres d'ouvrage, de leur faire part de vos préoccupations. C'est l'objet de ce temps qui s'ouvre. On ne va pas enregistrer toutes vos interventions les unes après les autres en attendant que les huit aient parlé. On vous propose de faire quelques paquets, d'avancer par lots. Peut-être trois d'entre vous d'abord. Je n'ai pas d'ordre. C'est plutôt suivant votre désir de plonger dans la piscine le premier que vous pourrez parler. Trois peuvent s'exprimer. Ensuite, les maîtres d'ouvrage pourront répondre. Nos affaires sanitaires nous conduisent à vous demander de ne pas tenir le micro, qui va vous être proposé par Priscilla. C'est la meilleure façon de faire pour s'en sortir. À vous la parole. Qui commence ? Je vous demanderai de bien redire qui vous êtes, parce que c'est important pour l'enregistrement vidéo. Comme nous sommes tous masqués, ce n'est pas forcément facile de repérer.

**M. Fabien MAJCHRZAK, Directeur technique de MAGUIN**

Bonjour. Fabien MAJCHRZAK de la société MAGUIN. Vous avez parlé de l'opportunité pour les entreprises de s'impliquer dans les projets existants, dans les autres projets qui concernent EDF et ses partenaires. Ma question est la suivante. Quelle est la répartition des rôles entre EDF et ses partenaires, Enbridge et Innogy ? De manière plus générale, quel est leur rôle dans d'autres projets ? Quel peut être l'intérêt pour chaque entreprise, chaque grand secteur de sous-traitance, de les rencontrer en plus de rencontrer EDF ?

**M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**

On va faire un groupe de questions, si vous le voulez bien. Qui d'autre ? M. HELIAS.

**M. Franck HELIAS, Délégué général du Medef Côte d'Opale**

C'est une petite question d'actualité, peut-être plus large que le projet de Dunkerque. J'ai vu qu'il fallait penser loin. Considérant le rythme des projets et la volonté de l'Europe de devenir plus souveraine sur le pan industriel, selon vous et votre expertise, quels secteurs pourrait-on viser si on veut être un acteur

de premier plan au niveau européen ? Je ne vais pas parler de la France, parce que je pense que se dire que tout pourrait être en France, c'est un rêve. Mais au moins au niveau européen aujourd'hui, quel est le panorama ? Comment peut-on se projeter à 10 ans ?

**M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**

Merci.

**M. Philippe NAWRACALA, Directeur général délégué de Dillinger**

Un des points qui a été mis en avant sur ce chantier éolien à Dunkerque, c'était les prix de l'électricité bas qui ont été vendus, du moins qui sont prévus d'être vendus, ce qui sous-entend une pression aux achats qui sera très forte. Comment comptez-vous concilier cette pression ? Souvent, on la retransmet derrière par des appels d'offres internationaux qui se terminent très mal pour le local. Comment comptez-vous concilier cet aspect de pression financière et cet aspect de développement local ?

**M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**

Vous avez une question en lien avec ce qui vient d'être dit ? Allez-y.

**M. Charles GOBERT, Directeur de Socarenam Calais**

Bonjour. Je rebondis sur la question précédente. Il y a cette pression au niveau des achats. J'ai bien compris le fait de vouloir privilégier les acteurs locaux, le fait que vous êtes labellisé au niveau des achats. Par contre, c'est plus une préoccupation qu'une question. Nous, en tant que société, PME locale, on va plus intervenir en tant que sous-traitant N + 2, voire N + 3. On se rend compte sur de gros projets de cette ampleur qu'il y a une société qui va récupérer un scope assez grand. Elle va ensuite faire tout ce qu'elle peut pour rentrer dans son prix de revient et qui va sur sa politique. Par rapport à la politique, la labellisation dont vous parliez précédemment, comment pouvez-vous répercuter cela sur les sous-traitants des sous-traitants ?

**M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**

Je pense que là, il y a matière à nous raconter des choses.

**M. Xavier ARNOULD, Directeur d'EMD**

Effectivement, l'intérêt de rencontrer nos partenaires, c'est-à-dire les actionnaires de la société de projet Éoliennes en Mer de Dunkerque, en cette phase de développement qu'on a décrite, on est sur une équipe projet relativement réduite, réactive, agile, et qui se concentre sur la concertation et les études pour obtenir les autorisations. La phase d'échange, de conception et de travaux interviendra après. Nos partenaires nous délèguent à ce stade, à cette petite équipe, le développement du projet. Par contre, l'intérêt de les rencontrer, c'est par rapport aux autres projets. Ils sont partenaires avec nous sur les projets français en ce qui concerne Enbridge. Là, que vous parliez à l'un ou à l'autre, vous aurez le même discours, car c'est le même projet de construction. À terme, on aura des équipes mixtes en phase de construction. L'intérêt pour vous de les rencontrer, c'est qu'ils sont impliqués dans d'autres projets avec d'autres partenaires, au niveau européen notamment. Je pense à Enbridge. Mais les deux sont très présents sur les parcs éoliens au Royaume-Uni. En Allemagne, pour Innogy, RWE, également. C'est dans une perspective de développement à l'international qu'il y a un véritable intérêt à les rencontrer. Il est probable qu'on s'associe également sur des appels d'offres en Allemagne ou au Royaume-Uni, mais ce n'est pas certain non plus. L'intérêt pour moi est là. Il est là au sens plus large, c'est-à-dire que le projet de Dunkerque en tant que tel, c'est bien, mais pour vous qui êtes déjà impliqués, qui avez déjà des perspectives, une histoire, ça ne fera pas grand-chose. Ça va plutôt être un catalyseur. Finalement, c'est un terrain de jeu local pour vous, pour tester de nouvelles choses. C'est un terrain de jeu pour l'innovation, un moyen de se montrer. Mais finalement, c'est plutôt quelque chose qui doit vous donner des perspectives pour l'international. L'éolien en mer, il y a des ambitions fortes en France qui sont rappelées avec la Programmation Pluriannuelle de l'Énergie, mais comparées aux ambitions européennes et mondiales, et aux perspectives que nous donne l'Agence internationale de l'Énergie et autres think tanks, au niveau mondial, c'est à l'export que vous avez aussi des cartes à jouer. C'est aussi là que réside l'intérêt de rencontrer nos partenaires.

Sur les secteurs sur lesquels les entreprises du Dunkerquois pourraient se positionner, on a vu que sur certains secteurs, ils ont déjà pris position. Maintenant, ça va être l'objet de notre concertation, de nos échanges, car cela ne va pas s'arrêter ici. C'est juste un début, on va travailler, on va monter des B to B, on va essayer de vous mettre en relation avec nos fournisseurs de rang 1. L'idée est d'imaginer ce que sera l'éolien en mer de demain. Quand on parle avec les turbiniers, à qui on délègue pour des

périodes de 5 à 15 ans la maintenance de nos parcs, jusqu'ici, l'éolien en mer, notamment au Royaume-Uni, c'était assez près des côtes. Plus ça va et plus on s'éloigne. Les bateaux de transfert de personnel, notamment en phase de construction ou pour la phase ONM, on avait des bateaux de 12 places. Maintenant, c'est plutôt 24 places. Les turbiniers nous disent qu'ils vont avoir des Support Offshore Vessels qui resteront sur site. Donc, on voit que la taille des vaisseaux va grossir. La façon d'opérer va être modifiée. Cela, c'est un secteur auquel je pensais. D'autres secteurs, on l'a évoqué dernièrement dans le débat public, c'est la question recyclage des composants en fin de vie. Dans une éolienne, 90 % des matériaux sont déjà recyclables. On parle de métaux, acier, cuivre, mais on a aussi les pales et matériaux composites. Là, il y a une filière. Ce sont les mêmes types de matériaux que les coques de bateaux, mais la filière aujourd'hui et la valorisation qui est principalement énergétique restent à développer. Est-ce que le Dunkerquois peut se positionner comme une filière de valorisation des pales d'éolienne ? Je ne sais pas. Pour moi, il y a plein d'idées à développer, à creuser. Effectivement, la question, c'est : comment faire en sorte que le Dunkerquois se distingue par rapport aux régions qui sont déjà parties ? On pense aux Pays de la Loire, à la Normandie. Qu'est-ce qui fait que, sur le territoire, on va pouvoir se distinguer et créer de nouvelles filières ? Aujourd'hui, je lance quelques pistes, mais je n'ai pas de réponses toutes faites.

Ensuite, c'est un très bon point qui a été soulevé sur la question du prix. Vous l'avez dit, on s'est retrouvé pour cet appel d'offres dans un contexte de dialogue concurrentiel. On a atteint pour ce projet un prix très bas de 44 € par mégawatt-heure. On est quasiment au niveau du rachat du nucléaire par les concurrents d'EDF à 42 €. Donc, il y a un véritable enjeu. C'est dans une certaine mesure un pari dont on voit qu'il est en passe d'être gagné, parce que le pari reposait d'abord essentiellement sur le fait que les fabricants de machines vont produire des machines de plus grande taille. On le voit, c'est déjà le cas. General Electric a installé l'année dernière son prototype de 12 mégawatts alors qu'on installe à Saint-Nazaire des machines de 6. General Electric vont doubler la puissance. Après un an de tests, ils nous disent qu'ils ont la commercialiser à 13 mégawatts. Les concurrents de General Electric ne sont pas en reste. Siemens Gamesa a annoncé récemment 14 mégawatts avec un power boost à 15. On va avoir un peu moins de coûts annexes. Cette croissance de la taille des machines était un facteur, une hypothèse de base pour nous permettre d'atteindre notre prix. On est confiant sur le fait que ça va dans la bonne direction. Après, le deuxième point, c'est le volume. On a parlé de la croissance du marché de l'éolien en mer au niveau mondial, et en particulier au niveau européen, qui reste le leader. Sur les 22 gigawatts évoqués, on a 80 % qui sont encore en Europe. Cette croissance, ces volumes doivent en principe, et c'est le cas depuis un certain nombre d'années, tirer les prix vers le bas. Aujourd'hui, on n'est pas à Dunkerque complètement hors des clous. On se rend compte qu'aux Pays-Bas, en Allemagne, les récents appels d'offres se font au prix de marché sans subvention étatique. On est sur une tendance lourde qui va effectivement signifier pour le territoire que ce n'est pas parce qu'on est du territoire qu'on est garanti d'avoir les commandes. Il y a un enjeu de compétitivité incontestable. Pour vous qui êtes déjà impliqués sur ce marché, qui faites déjà face à cette concurrence et à cette compétition, c'est quelque part habituel. Votre point fort à mon sens, il y en a peut-être d'autres, c'est qu'étant locaux, vous allez réduire les coûts de logistique, de transport de façon significative par rapport à des concurrents potentiels. C'est là que je vois la valeur du local. Mais je suis d'accord que ça n'empêche pas de chercher la compétitivité pour pouvoir se placer auprès de nos fournisseurs.

**M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**

Il y avait d'autres questions, mais je voulais demander à M. NAWRACALA s'il avait la réponse à sa question avec ce qui vient d'être dit.

**Propos hors micro de [1 :25 :48] à [1 :26 :03]**

**M. Philippe NAWRACALA, Directeur général délégué de Dillinger**

En partie, seulement. Quel est l'apport que vous pourrez apporter entre nous et les maîtres d'œuvre de niveau 1 ? Quelle est la part que vous surveillerez aussi, finalement ? Si c'est pour avoir un maître d'œuvre de niveau 1 qui amène des structures complètes qui viennent hors Europe, on n'aura rien gagné tous ensemble.

**M. Laurent SMAGGHE, Responsable des relations industrielles pour EMD**

Je voudrais compléter. C'est un des retours d'expérience qu'on a sur le premier parc : le partenaire de rang 1 impliqué dans la démarche. On a commencé à le faire. Ça fonctionne, parce qu'on a tout de même quelques clauses contractuelles dans la limite des contraintes qui nous sont imposées par la réglementation. Malheureusement, au niveau européen, on dit qu'il faut faire des appels d'offres

européens. On a mis dans nos contrats des clauses de reporting sur les consultations en cours, ce qui nous permet de savoir sur quels sujets nos partenaires de rang 1 consultent. On les embarque en disant : la facilité, c'est que vous avez déjà votre partenaire habituel, mais vous devez consulter en local. Et ils jouent le jeu, pour l'essentiel, les trois quarts de nos partenaires de rang 1. Le retour d'expérience, c'est Saint-Nazaire et Fécamp qui jouent le jeu. C'est comme cela qu'on peut arriver à dupliquer. Effectivement, les sociétés sont souvent en 3 ou 4. Donc, on leur demande de nous décrire ce qu'ils font au niveau du rang 2. Au niveau des rangs 2, on n'hésite pas à parler avec eux, à les identifier. Je vais citer des petits exemples où on a été étonnés. Très récemment, il y avait une activité où l'on se disait que ça allait être très compliqué, et c'est une activité qui intéresse le Dunkerquois ou les pays du Nord, c'est l'acier secondaire. On se disait que ça allait être compliqué, car ça vient plutôt d'Europe de l'Est. Il y avait un certain défaitisme. Une petite société de 20 personnes en Normandie vient d'avoir le contrat pour les études, pour des fondations gravitaires. C'est un contrat important. Mais c'est une boîte qui a suivi un accompagnement. Elle a eu le parcours pour avoir des qualifications en 3834 et 1090, dont le monsieur de MAGUIN nous parlait tout à l'heure. Ils ont suivi cela. Ils ont eu un accompagnement à l'époque qui s'appelait Windustry. Je remonte à loin. Il leur a permis de se préparer. Ils ont été compétitifs. Le contexte de la crise qu'on vit aujourd'hui amène aussi pas mal de partenaires de rang 1 à s'interroger sur la sécurité de l'approvisionnement. Il y a à la fois la réactivité, mais la sécurité de leur approvisionnement. Qu'est-ce que vous faites si vos composants ne viennent pas, car il y a un nouveau confinement ? Je vois des tendances positives là-dessus. Mais après, il faut gagner les contrats.

Et autre chose qui est un peu dure pour les maîtres d'ouvrage, c'est que sur certains contrats, il y a une concurrence, et c'est une très bonne nouvelle, franco-française. À la fin, il y a un gagnant. Mais là, j'ai de plus en plus de cas où il y a des entreprises qui sont déçues, mais l'entreprise qui a gagné en face le contrat est française. Pour nous, c'est déjà une très grande satisfaction que ça ne vienne pas hors Europe. Même si le marché européen est mondial, on essaie de développer des filières locales, régionales et françaises. C'était un élément de réponse. On dialogue avec eux. On leur demande, même si on n'a pas à s'ingérer dans les processus d'achats et qu'ils ne peuvent pas, pour certains d'entre eux, et ça ne serait pas éthique, dire ce qu'ils vont faire en France... On leur demande, et c'était difficile au départ, de regarder le contenu français des offres. On le vérifie. Je n'en parlerai pas, quelqu'un dans la salle a peut-être eu cet exercice-là, parce que sur Saint-Nazaire, on a demandé au rang 1 : vous hésitez entre deux sociétés françaises ? Mais ce qui compte, c'est s'il y en a une qui fait plus en France ou hors France. Globalement, on est contents. Il y a une bonne compréhension que cette industrie, si elle ne fait pas comme ça, on n'aura pas d'appel d'offres, pas de soutien des populations locales. Et ça ne se passe pas si mal.

Après, une autre réponse indirecte sur les actionnaires. Je vous invite tous à vous inscrire, si vous le pouvez, et regarder si vous avez un intérêt à aller voir la Journée d'affaires du parc de Fécamp, qui se déroule en virtuel le 20. Vous aurez des possibilités de rencontrer nos rangs 1. On ne peut pas obliger nos partenaires, on n'a pas les paramètres pour décider. Mais par contre, vous organiser des mises en contact, cela fait partie de notre effort. Ça vous permet, surtout pour les petites entreprises, d'accéder à de grands comptes. Ça, on le fait régulièrement, de mettre en contact. Là, les rangs 1 ne sont pas désignés. On met en contact des acteurs de marché. Par exemple, sur les turbines, aujourd'hui, c'est dit dans le dossier du maître d'ouvrage, il y a trois fabricants de turbines offshore. Il n'y aura peut-être pas de gros changements en 2023. Il y a Siemens Gamesa, GE et Vestas qui revient. Une remarque sur l'éolien offshore qui est très intéressante par rapport à ce qu'on a pu vivre sur le photovoltaïque ou sur l'éolien terrestre, c'est qu'il y a des usines qui se sont implantées sur le maillon fort, c'est-à-dire que GE a fait sa plus grosse machine à Saint-Nazaire. Elle a été installée aux États-Unis. Le premier par aux États-Unis, Block Island, a été fabriqué à Saint-Nazaire. Les plus grandes pales du monde ont été fabriquées à Cherbourg, 107 m, alors qu'on n'avait pas encore fait de parc. On a des atouts, si on est proche des usines. Siemens Gamesa a aussi choisi d'investir au Havre. Il y a vraiment un écosystème qu'on n'avait pas malheureusement dans l'éolien terrestre, où il n'y avait pas de fabricant pour cela. Ou il y en avait un qui faisait pas mal d'export, mais il n'y a pas de fabricant français de taille mondiale. Deuxième chose, sur l'offshore, il y a aussi de gros ouvrages de génie civil. Je pense que les entreprises de BTP françaises sont tout de même très bonnes, comme Eiffage sur Saint-Nazaire. Il y avait une très grosse inquiétude au départ. On se disait que ce ne serait pas des groupes français. Les partenaires de rang 1 sont des groupes qui ont tout de même pour l'essentiel une très forte composante française. Donc, ils jouent le jeu. Il faut un petit peu les forcer, parfois. Mais ils jouent le jeu de consulter les entreprises locales. Autre chose sur nos partenaires Innogy. C'est intéressant parce qu'ils ont des démarches en Angleterre qui sont du même type. Au niveau de leur projet, sur Triton Knoll, on a travaillé avec Innogy au niveau de l'appel d'offres. On leur demandait comment ils faisaient. Il y a la même

demande en Angleterre de local. Ils ont des bases de données de fournisseurs régionaux. Sur ces projets-là, quand ils ont besoin d'un élément, ils consultent les entreprises susceptibles de le donner. Ça ne veut pas dire qu'elles gagnent les contrats. Mais c'est tout de même extrêmement important, parce qu'il y a un jalon qui est de vérifier sur le territoire qu'il n'y a pas une entreprise capable de le faire. Quelque part, vous avez cet avantage en étant à proximité des projets que n'ont pas d'autres entreprises.

**M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**

Merci. Madame CAUVET, vous vouliez dire quelque chose.

**M<sup>me</sup> Joan CAUVET, Directrice du projet de raccordement EMD pour RTE**

Un petit complément pour la partie RTE. Ce que je voulais dire, c'est qu'on va travailler sur des cahiers des charges et des critères de sélection de nos fournisseurs. Bien sûr, le prix est un critère important, mais il n'y a pas que ce critère-là. On a la qualité, la tenue des délais, la sécurité qui était évoquée par plusieurs acteurs et qui est un enjeu très important pour RTE. On a la prise en compte de l'environnement. C'est non exhaustif, mais tout cela pour dire qu'il y aura des critères dans nos marchés qui vont faire en sorte que nos fournisseurs de rang 1 vont devoir trouver les meilleurs partenaires, aller chercher les meilleurs sous-traitants pour répondre à ces appels d'offres qui sont multicritères. Il y avait aussi un point évoqué par M. GOBERT sur la labellisation, sur comment on fait le lien entre les fournisseurs de rang 1 et les fournisseurs de rang N + 2, N + 3. Peut-être que ma collègue va pouvoir préciser quelques petits points. Je lui laisse la parole.

**M<sup>me</sup> Gaëlle MALAQUIN, Responsable des achats pour RTE**

Volontiers. Je vais essayer de faire rapide. Effectivement, on ne peut pas favoriser un panel local. On ne peut pas, dans le cadre réglementaire, c'est un délit de favoritisme. Néanmoins, on a vraiment en tête et à cœur de favoriser ces démarches-là, donc il y a deux choses. On va avoir des fournisseurs de rang 1, peut-être de gros groupes. Encore une fois, on n'a pas encore travaillé la profondeur des appels d'offres. Néanmoins, on va essayer de lotir, peut-être de réserver des parties qui ne seraient pas forcément réservées ou dont seuls les grands groupes pourraient être attributaires. Pour cela, il faut qu'on ait une connaissance du tissu local, nous aussi. C'est pour ça que ces rencontres sont si importantes, puisqu'il faut qu'on voie les compétences qui sont disponibles, et pour pouvoir éventuellement, encore une fois, on est encore au début, lotir en conséquence pour permettre au tissu local de répondre directement. Si ce n'est pas le cas, on a aussi des possibilités d'assouplissement, c'est-à-dire qu'on a nous aussi un arsenal contractuel de closes incitatives, mais on peut aussi très concrètement, par exemple, autoriser des groupements d'entreprises sans rendre obligatoire la solidarité entre les membres. Cela, typiquement, c'est quelque chose qui va aller favoriser le groupement d'un tissu local plus modeste par rapport aux gros groupes qui font du clé en main. Cela permet vraiment d'aller chercher des retombées économiques locales de manière très concrète. Dans nos consultations, on a aussi beaucoup de critères où l'on va demander au répondant, au soumissionnaire, le fameux futur potentiel titulaire, de se présenter avec déjà son sous-traitant, voire sa cascade de sous-traitance. Cela peut faire partie d'une évaluation dans le cas de la mieux-disance. Donc, on va vraiment aller creuser assez loin dans ce que les partenaires vont nous proposer. On va favoriser les rencontres, les conventions avec les acteurs de l'emploi, avec les acteurs économiques pour bien comprendre et appréhender ce que le tissu local est capable d'apporter par rapport à nos besoins. Ce sont des démarches qui sont très concrètes au-delà de l'arsenal contractuel qu'on peut mettre en place.

**M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**

Alors, je vous propose une deuxième salve de questions. M. MASSON voulait rajouter quelque chose. Vous avez une question ? Très bien. Une deuxième tournée de questions. J'entendais « les groupements d'entreprises ». Je pense que ça a tinté à vos oreilles. Je vois à gauche M. HELIAS qui s'est porté candidat. Et le Réseau Gassmeid et Damen.

**M. Éric MASSON, Membre de la CCI Hauts-de-France**

En lien avec la question des PME, il y a sur cet appel d'offres de Dunkerque une clause spécifique concernant le recours aux PME. Pouvez-vous déjà nous dire comment vous pensez répondre à ces exigences du cahier des charges ?

**M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**



Merci.

**M. Franck HELIAS, Délégué général du Medef Côte d'Opale**

On parlait tout à l'heure d'export. Nous sommes en territoire transfrontalier. On a un hub dans l'éolien offshore à Ostende. Je voulais savoir si cela faisait partie de votre radar et quelle complémentarité on pouvait éventuellement jouer entre le territoire dunkerquois et Ostende pour la suite.

**M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**

Merci.

**M. Arnaud STOPIN, Président du Réseau Gassmeid**

Vous nous parlez d'apprendre à connaître les compétences du territoire. Est-ce qu'à l'inverse, on a la possibilité d'essayer d'appréhender vos besoins pour savoir de quelle manière on peut y répondre et ce qui nous manquerait éventuellement pour pouvoir y répondre ?

**M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**

Merci.

**M. Fabien GUILLEMOT, managing director Damen ShipRepair Dunkerque**

J'avais deux questions. La première a été posée par M. MASSON. La deuxième est au sujet de RTE, et de ce que vous avez expliqué pendant votre présentation, notamment la nouveauté à Dunkerque concernant la sous-station en mer. C'est nouveau pour vous. Est-ce que vous pouvez nous en dire un peu plus sur la chaîne de valeurs et sur vos besoins, cela rejoint un peu la réponse de Gassmeid, afin qu'on puisse comprendre ce qui est attendu par RTE ?

**M. Laurent SMAGGHE, Responsable des relations industrielles pour EMD**

Sur la question d'Éric MASSON concernant le contenu PME, effectivement, c'était une obligation contractuelle sur laquelle il était fixé un pourcentage en phase construction et un pourcentage en phase exploitation maintenance. Nous aurons l'obligation de reporter pour montrer qu'on remplit nos engagements. Je rappelle que les PME, j'en parlais à M. GOBERT, ont une définition européenne. C'est les entreprises de moins de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires et de moins de 250 personnes. Quand j'ai appris qu'il y avait 260 personnes, je me suis dit mince ! On l'avait identifié dans notre dossier comme une PME. Mais c'est parfait, parce que cela montre que les entreprises croissent. Finalement, pourquoi il y a cette mesure ? C'est parce qu'on a un problème en France de tissu intermédiaire. C'est un diagnostic éternel, il y a de très belles PME. Par contre, il y a peu d'ETI. Il y a des grands groupes, aussi, les groupes du CAC 40 qui sont nombreux par rapport à notre taille de pays. Par contre, on n'a pas ce tissu intermédiaire. L'idée est d'aider les PME à grandir. On a effectivement cette obligation contractuelle. Je dirais quelque chose qui est étonnant par rapport au retour d'expérience qu'on a sur nos projets via nos partenaires anglais. En général, le contenu français est très fort sur la phase d'études. On voit bien les bureaux d'études spécialisées, l'ingénierie. Sur la fabrication des composants, M. HELIAS l'a dit, le 100 % « made in France » n'existe dans aucune industrie. Donc là, on a une baisse du pourcentage. En général, l'exploitation de maintenance, on parlait de secteurs où se positionner, là, il y a un avantage. La maintenance, si on envoie les techniciens par avion, on ne va pas être compétitif en délai de réaction. Il y a un avantage très fort. En général, le contenu local est très élevé en exploitation et maintenance. Bizarrement, dans le cahier des charges, les seuils minimaux étaient plus bas en maintenance et plus élevés en construction. Là, je ne connais pas les raisons. On a répondu au cahier des charges. On reportera là-dessus, en espérant qu'il reste des PME et que toutes ne soient pas au-dessus des seuils, ce qui nous rendrait la tâche plus difficile. Voilà la réponse, je ne sais pas si ça convient, pour Éric MASSON.

**Propos hors micro de [1 :43 :47] à [1 : 44 :03]**

**M. Éric MASSON, Membre de la CCI Hauts-de-France**

C'est une nouvelle disposition. Je pense que ce sont des choses auxquelles vous allez penser plus en détail par la suite.

**M. Laurent SMAGGHE, Responsable des relations industrielles pour EMD**

Sur l'aspect des groupements, c'est une question très intéressante, parce qu'on a travaillé là-dessus depuis 2014-2015. On s'est rendu compte que c'était un gros verrou. Cela fait partie d'ailleurs de nos programmes d'accompagnement. Les entreprises s'habituent à travailler en groupement. C'est quelque chose qui est très connu dans le secteur du bâtiment et des travaux publics. Il y a deux types de groupement : spécialité ou volume. Je schématise un peu. On n'est pas capable d'avoir toutes les spécialités pour répondre à un scope du donneur d'ordre ou alors, on sait le faire, mais on est trop petit. Donc, on est aussi acheteur responsable. On ne peut pas par exemple donner un contrat qui serait supérieur au chiffre d'affaires de l'entreprise en une année. C'est extrêmement dangereux pour l'entreprise. Le groupe EDF est labellisé Achats, RTE aussi. La plupart de nos partenaires adoptent cela. Souvent, c'est à peu près 30 % du chiffre d'affaires annuel. Donc, si vous n'avez pas la taille et que c'est dangereux pour vous de croître, vous pouvez aussi faire des groupements de volume. Dans le BTP, cela marche très bien. Ils font des groupements pratiquement à chaque affaire en cotraitance, des groupements momentanés d'entreprises. Dans l'industrie, c'est plus compliqué, mais on a eu des exemples intéressants de sociétés, par exemple de réseaux de PME, qui se sont constituées sous forme d'une entreprise. Ils ont une raison juridique, parce qu'il faut que l'acheteur ait un interlocuteur. Dans le BTP, c'est le mandataire du groupement. Dans les années 2015, on a vu un réseau de PME qui se rendait compte qu'il était sorti du secteur industriel automobile, qu'il n'avait plus accès parce qu'il y avait une réduction du nombre de fournisseurs. Donc, ils se sont regroupés. Ils ont créé une structure ensemble, tous les chefs d'entreprise ont mis un ticket. En fait, ils ont logé leur démarche grands comptes. C'était une forme de groupement. Cela leur a permis d'aborder des grands comptes dans l'automobile, dans l'éolien offshore, etc. C'est extrêmement important. Pour le moment, c'est embryonnaire. Mais vous avez des réseaux d'entreprises sous forme d'associations qui ont décidé de créer des structures sous forme de SAS, ce qui leur permet de remettre une offre et que l'acheteur du grand compte ait un interlocuteur avec une garantie. Parce qu'effectivement, quand vous venez un peu à l'ancienne, ça se faisait dans le naval il y a une vingtaine d'années, les entreprises disaient : on vient ensemble, moi, je vais faire tel lot. Donc, se posaient des problèmes de responsabilité, de garanties financières, etc. Cela fait partie des choses sur lesquelles on peut vous accompagner. Je pense que le tissu local, parce que ce n'est pas notre métier à nous, mais dans les programmes que l'on met au point avec nos partenaires locaux de développement économique, il y aura forcément des sensibilisations aux groupements.

**M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**

Ça, c'est une question de fond. Ça marche dans un sens, mais comment ça marche dans l'autre ?

**M. Laurent SMAGGHE, Responsable des relations industrielles pour EMD**

En fait, on prend un maillon de la chaîne. Sur tous les projets éoliens, on va retrouver un fabricant de turbines, au moment où il va être désigné, un fabricant de fondation, etc. Le problème, c'est que chacun a un schéma industriel différent. On prend deux ou trois marques automobiles, elles n'ont pas les usines au même endroit. Elles n'ont pas le même flux. Donc, je dirais qu'il y a deux approches. Soit une approche très en amont, parce que vous avez vraiment envie de vous investir dans cette diversification de croissance qui consiste à se dire : j'essaie de me faire connaître des trois et de connaître les besoins. Vous avez des entreprises qui ont la même activité, qui ont une politique de sous-traitance. Ils vont sous-traiter certaines choses. L'entreprise d'à côté, qui est son concurrent, se positionne tout à fait différemment. Donc, les besoins sont différents. Les besoins d'EG vont être différents des besoins de Siemens, qui vont être différents des besoins de Vestas. Par exemple, les besoins de Smulders, qui fait des pièces de transition à Hoboken, vont être différents d'un acteur qui va les proposer avec un autre schéma industriel. Nous, on peut vous parler des besoins que l'on a sur les maillons d'études. Par contre, sur la partie rang 1, soit vous acceptez de voir les différents acteurs de marché, mais vous ne savez pas lesquels auront les marchés. Par exemple, pour les sous-stations, mais ce n'est plus notre sujet, le chantier de l'Atlantique a eu les trois sous-stations des trois premiers projets dans lesquels EDF était impliqué. Les besoins d'interlocuteurs pour la sous-station étaient assez clairs. On sait ce qu'ils recherchent. C'est plus difficile quand vous ne savez pas qui va avoir le contrat en 2023. Nous, on est prêts à faire des contacts pour vous introduire auprès des rangs 1. Mais vous pouvez aussi vous dire qu'aujourd'hui, c'est un petit peu tôt. J'ai vu les deux stratégies. Il y a des entreprises qui se sont impliquées très tôt, ce qui leur a permis de développer un réseau relationnel, de connaître. Le jour où cela sort, ils les connaissent un peu tous, mais cela prend beaucoup de temps. Et il y a des entreprises qui se sont dit : j'essaie de comprendre un peu les besoins génériques, mais quand je vois qu'on arrive près de la phase où il va y avoir des besoins, là, je me fais connaître. Je sais que c'est une réponse insatisfaisante, mais les entreprises ne peuvent pas vous dire quels sont leurs besoins en 2025, alors

qu'on ne sait même pas quand la crise sanitaire va se terminer, quel va être l'impact sur nos activités. Par contre, il y a des entreprises qui ont des besoins en ce moment. Venez au Suppliers' Day de Fécamp, qui est le 20 octobre. On aura le Suppliers' Day, la Journée Fournisseurs, la Journée Partenaires, on va arrêter de parler anglais, de Courseulles, qui se tiendra probablement en début d'année prochaine si tout se passe bien, où on a pris nos décisions d'investissements. Il y a des besoins sur l'autre champ de notre concurrent, qui est aussi en phase d'exécution, de Saint-Brieuc. Si vous voulez avoir les besoins, on peut vous aider à les connaître sur les champs qui sont en train de démarrer. Sur Dunkerque, c'est plus compliqué.

**M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**

Ostende ?

**M<sup>me</sup> Joan CAUVET, Directrice du projet de raccordement EMD pour RTE**

Je vais compléter sur comment appréhender nos besoins, éventuellement en termes de compétences. Effectivement, pour RTE, vous pouvez toujours nous contacter. On est là pour ça. Aujourd'hui, je pense que ça marque vraiment, non pas le début, parce que je sais qu'il y a déjà eu des échanges notamment l'année dernière, mais c'est un nouveau départ dans le cadre de débat public. Et puis, au-delà des besoins, il y a comme l'a dit M. SMAGGHE, ce que sont les stratégies de développement que vous envisagez avec les acteurs majeurs du secteur pour les prestations que j'ai pu avoir l'occasion de vous présenter tout à l'heure. Après, au niveau des compétences, c'est vrai que c'est toujours intéressant d'avoir des discussions avec RTE, puisqu'on a aussi des exigences en termes de qualifications. Je pense que cela peut être l'occasion de discuter et de vous montrer quelles sont nos priorités. Tout à l'heure, on a parlé de la sécurité, je la renouvelle.

**M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**

On peut peut-être en profiter, puisque vous avez la parole, pour répondre à M. GUILLEMOT. Je vais juste vous demander, parce que l'heure tourne, de la concision. Il y a encore des participants qui n'ont pas posé des questions. Je ne sais pas si c'est parce qu'ils n'en ont pas ou parce qu'ils n'ont pas eu le temps.

**M<sup>me</sup> Joan CAUVET, Directrice du projet de raccordement EMD pour RTE**

Très vite. M. GUILLEMOT, sur le poste en mer, c'est nouveau pour RTE. C'est un nouveau challenge qu'on est fiers d'avoir à réaliser. C'est nouveau, donc on se structure pour cela. On a créé un projet au sein de RTE basé dans le Centre National d'expertise du réseau. Il s'appelle le projet Poséidon. Il a en charge finalement l'établissement des référentiels en termes de conception, d'installation de ces postes en mer. On ne part pas de zéro, puisqu'on s'appuie sur notre expérience offshore développée déjà dans les interco sous-marines, qu'on met en œuvre de façon opérationnelle sur les chantiers pour le raccordement de Saint-Nazaire, Fécamp, Saint-Brieuc, etc. Donc, on s'appuie bien sûr aussi sur toute notre expertise terrestre de construction des postes électriques. Aujourd'hui, cette équipe a en charge, comme je vous le disais, l'établissement de ce référentiel avec le service d'achat. Il y a aussi toute une phase de sourcing qui est en cours. On vous a expliqué qu'on avait encore un peu de temps pour arriver jusqu'au lancement de nos appels d'offres. On est ouverts et prêts à discuter avec vous tous.

**M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**

Merci. Sur la question de M. HELIAS ?

**M. Laurent SMAGGHE, Responsable des relations industrielles pour EMD**

Effectivement, l'aspect transfrontalier de ce projet intervient pour la première fois pour un projet éolien en mer en France. On est dans un contexte transfrontalier, avec, vous l'avez souligné, la proximité du port d'Ostende qui, depuis plus d'une dizaine d'années, se positionne avec la volonté d'être un hub pour les énergies marines renouvelables. Donc, j'ai eu des signaux comme quoi ils ne percevaient pas forcément d'un bon œil potentiellement la concurrence que viendrait apporter Dunkerque. Cela va être un des enjeux du développement de ce projet. Comment travailler de façon complémentaire avec le port d'Ostende plutôt que de se faire la guerre ? Comme d'habitude, si on se fait la guerre, tout le monde sera perdant. Si on arrive à trouver les synergies, tout le monde s'y retrouvera. Là, il y a problème probablement un dialogue à engager qu'on n'a pas encore forcément engagé, mais qui va faire partie de la phase de développement, qui est essentiel si on veut réussir ce projet.

**M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**

Merci. Je vois une nouvelle question.

**Propos hors micro de [1 :56 :02] à [1 :56 :12]**

**M. Fabien MAJCHRZAK, Directeur technique de MAGUIN**

Sujet tout à fait d'actualité. Il y a tous les ans à Ostende les Belgian Offshore Days, qui sont un événement plus petit que Synergie, pour ceux qui l'ont vécu, mais qui est très intéressant. J'y étais l'an dernier en tant que visiteur pour prendre des contacts. Cette année, on était quelques entreprises du territoire à être motivées pour y aller et essayer de mettre en commun les ressources pour faire un stand un peu plus gros. Malheureusement, on a manqué de soutien logistique pour faire quelque chose tous ensemble. Un joli stand, je ne sais pas, des Dunkerquois, des Hauts-de-France, quelque chose de ce type-là. Je sais que Jade y sera par sa propre initiative. Nous, MAGUIN, on a été un peu juste, il n'y avait plus de place. Mais clairement, il y a un vrai sujet dessus pour y être présents de manière visible et groupés pour montrer qu'il y a déjà aujourd'hui un tissu industriel dans la région et que ceux qui sont déjà du secteur servent de locomotive pour les autres et les emmènent. Pour ceux qui ont fait Synergie aussi, vous avez pu voir les stands de certaines autres régions françaises qui deviennent très groupés et visibles. Il y a vraiment quelque chose à faire. C'est de l'autre côté de la frontière. Encore une fois, pas pour venir en disant qu'on veut venir à Ostende en concurrence. C'est pour montrer qu'il y a un tissu industriel de l'autre côté qui est peut-être complémentaire avec celui d'Ostende et pour se faire connaître. Parce que les rangs 1 ou 2 qui viennent à Ostende sont plutôt flamands ou germanophones et ne connaissent pas forcément les entreprises de ce côté-ci. Il y a vraiment un intérêt à venir groupés.

**M. François-Yves JOLIBOIS, Gérant du Réseau Jade**

J'ai plusieurs questions. Réseau Jade, travaux en hauteur et formations pour l'éolien onshore et offshore. Effectivement, ce serait dommage de se faire la guerre avec Ostende. Mais ils répondent aussi à des appels d'offres européens. Ils sont très forts au niveau des certifications qu'ils imposent pour que ce ne soit qu'à 15 km autour du port qu'ils puissent répondre. Il faut faire attention à cela. En effet, les certifications que vous allez demander par rapport aux sous-traitants, et je pense principalement aux PME, même par l'intermédiaire de groupements, ces certifications que vous allez demander ciblent quand même des entreprises. En tout cas, soyez sûrs que les Flamands savent très bien le faire. J'ai bien entendu que la base pour la maintenance, c'était Dunkerque. Mais je n'ai pas entendu que c'était la base aussi pour la pose. Donc, je voulais savoir si c'était déjà déterminé ou si ça reste à déterminer, cette partie-là. Dernière petite question. Au niveau de l'assistance à la maîtrise d'ouvrage, on a la Coordination à la Sécurité et à la Prévention de la Santé en France. Pour le coup, c'est vous, les décideurs. Vous décidez avec qui vous allez travailler. Je voulais savoir comment, en groupement ou pas, on pouvait vous répondre sur cette partie-là qui permettrait d'être certain qu'après, en phase de réalisation, et je ne sais pas si vous intégrer la maintenance dans cette partie-là, on allait avoir quelque chose de performant sur ces sujets.

**M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**

Si vous voulez répondre. Je ne sais pas si M. LE NAGARD est toujours au bout de la visio. S'il a quelque chose à proposer, qu'il n'hésite pas.

**M. Xavier ARNOULD, Directeur d'EMD**

Sur la première remarque, je prends ça comme un commentaire, mais un commentaire pertinent et qui va un peu dans le sens de ce qu'on a évoqué. Sur les process d'achats, il va falloir réfléchir. La loi nous empêche de faire certaines choses. Ça ne nous empêche pas d'être créatif. Là-dessus, il faut qu'on y réfléchisse de façon pertinente. Vous avez évoqué le Grand Port Maritime pour la base de maintenance. Effectivement, c'est sûr qu'il faudra une base pour faire la maintenance. Pour l'aspect installation, aujourd'hui, on se retrouve pour nos projets, et c'est ce qu'on voit en Europe, avec des ports qui ont besoin pour un parc donné d'une surface entre 10 et 15 ha, avec un bord à quai de 200 à 300 m pour pouvoir charger les différents composants préassemblés, les tours complètes, les nacelles, les pales. Les différents composants viennent des différents lieux de production et sont rassemblés sur ce hub logistique et chargés par lot de quatre éoliennes, par exemple. On va installer en mer. Le port de Dunkerque répond tout à fait à ces besoins. Mon point aujourd'hui, c'est de dire qu'avec une construction du parc en 2025, 2026, voire 2027, sans compter le risque de recours, on peut imaginer que la façon d'installer les éoliennes, toujours dans l'optique de réduction des prix, puisse évoluer. On peut imaginer qu'on aura des nouveaux navires conçus différemment où les différents composants des éoliennes viendraient directement des sites de production par barge et viendraient se mettre sur un bateau qui serait en permanence sur le site et finalement, ne pas passer par l'étape port d'assemblage. On n'y est

pas encore. Mais quand on discute avec les différents acteurs, on se rend compte que c'est des voies qu'ils sont en train d'explorer. À ce titre-là, je ne mets pas en avant la certitude qu'on aura une base d'assemblage à Dunkerque. C'est la raison. Mais si on était sur un projet en construction, c'est sûr qu'elle y serait. Sur l'aspect sécurité ?

**M. Laurent SMAGGHE, Responsable des relations industrielles pour EMD**

Effectivement, la coordination Sécurité, c'est une responsabilité du maître d'ouvrage. Pour aborder ce marché, parce qu'on a déjà eu le sujet sur nos autres parcs, des sociétés françaises se sont fait connaître. Il suffit de prendre contact avec moi. Vous avez mes coordonnées. Je transmettrai aux gens du service HSE, puisque c'est effectivement une grosse priorité pour nous d'assurer des chantiers sans accident. Donc, ils sont toujours demandeurs de connaître des entreprises qui font de la coordination SPS. Un petit retour d'expérience. Il y a des sujets particuliers aussi, c'est les Marine Warranty Surveyor. C'est typique de la Marine. Au départ, ce n'était pas bien connu. En fait, il y a des sociétés en France qui peuvent le faire, mais c'est souvent très lié aux assurances. Il faut se rapprocher des quelques cabinets d'assurance qui ont abordé le marché de l'éolien en mer. Mais on peut vous donner par segment de marché. J'ai parlé de 100 secteurs d'activité. Vous pouvez nous demander. Si on ne sait pas répondre, on se renseigne auprès de nos partenaires. On a déjà des retours d'expérience. Par exemple, on se demandait pourquoi les Marine Warranty Surveyor ne sont pas français. Souvent, parce que c'est des listes qui sont répertoriées auprès des assurances. S'ils n'étaient pas répertoriés auprès de l'assureur, ils n'avaient aucune chance d'être retenus. Les critères de sélection, on commence à mieux les connaître. Il y a un effet d'apprentissage. Maintenant, on peut vous donner des éléments beaucoup plus précis. Je ne pourrai pas les donner pour tous les secteurs d'activité, mais n'hésitez pas à me contacter. Merci.

**M<sup>me</sup> Joan CAUVET, Directrice du projet de raccordement EMD pour RTE**

Oui, il y a besoin de coordination Sécurité en phase conception et en phase travaux. RTE dispose de marchés cadres et essaye d'enrichir ses panels en permanence. Si vous êtes intéressés par ce secteur, il ne faut pas hésiter à se manifester et RTE décrira les exigences nécessaires pour intégrer ces marchés cadres.

**M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**

On parle de sécurité, donc ça fait tilt chez M. LEURETTE.

**M. Cyrille LEURETTE, Responsable du centre de formation OLEUM TOTAL**

On parle de sécurité et de compétences. Évidemment, on arrive dans le cœur de mon activité. Le projet éolien va créer sur le territoire de nouveaux métiers, dont les filières aujourd'hui ne sont peut-être pas clairement identifiées, et des besoins sur des métiers en haute tension, parce que les process autour de cela, autour des formations, des parcours issus du parcours scolaire, on a peu de temps pour les créer. Est-ce que tout cela est identifié, ou les process déjà un peu déterminés ?

**M. Éric MASSON, Membre de la CCI Hauts-de-France**

Pour compléter, est-ce que vous êtes sûr de la formation initiale ou il y aura de la formation tout au long de la vie pour permettre à des personnes d'évoluer, par exemple de l'onshore à l'offshore ?

**M. Laurent SMAGGHE, Responsable des relations industrielles pour EMD**

Je commence par la dernière question qui est la plus facile. En général, on ne va pas directement sur l'offshore. C'est des grosses machines, c'est dans un milieu hostile. Donc, le parcours traditionnel, c'est tout de même de commencer pour un jeune technicien onshore avant d'aller offshore. Ça, c'est un premier point. Le deuxième point sur les formations, le timing est toujours compliqué parce que j'ai en souvenir une formation qui s'est créée en avance de phases. On a eu des recours. Cela s'est bien terminé, c'était pour faire des BTS de maintenance offshore. Il n'y avait pas de besoin. C'était il y a quelques années. On a réussi à absorber grâce à la croissance du marché éolien terrestre les promotions qui avaient été faites trop tôt. Il y a à la fois des parcours longs, il y a des besoins dont on est sûr qu'ils existent, ces besoins de soudeurs qualifiés aux normes offshore. Ça, c'est clair que pour tous ces cœurs de métier, il faut faire de la 3834 et de la 1090. Après, sur les formations initiales, la difficulté, c'est un peu ça. Un deuxième exemple que j'ai, où je dis que c'est un sujet qui est délicat, ça dépend aussi du partenaire qu'on a. Un exemple. Pour la fabrication de pales en composite, l'approche de GE à Cherbourg a été de former. L'approche a été de sélectionner et de former eux-mêmes. Finalement, il y a eu des formations qui n'étaient pas adaptées à leurs méthodes d'intégration des

entreprises. C'est extrêmement important, dans les formations, d'intégrer les acteurs de marché, car on n'a pas encore nos partenaires, et de faire des programmes de formation validés par les acteurs de marché. Dans ce cas-là, ça a été utile, mais les pales, suivant les fabricants, ce n'est pas les mêmes composites. Le besoin en formation, il faut le discuter. On peut aider. D'ailleurs, on est en contact. On avait une personne à plein temps sur le sujet, mais qui est partie dans le nucléaire à cause des recours. On est en train de se structurer aussi pour reprendre tout le travail qui a été fait au niveau des contacts avec les écoles d'ingénieurs, l'AFPA, l'Université de la Côte d'Opale, etc. Mais je dis attention, il faut vraiment que ces programmes soient visés par les professionnels du secteur. Nous-mêmes, parfois, on ne va pas pouvoir dire si ce programme est valide ou pas. Il faudra le discuter avec des turbiniéristes, avec des entreprises de fabrication de composants. Cela évolue vite et les besoins peuvent être vite différents.

**M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**

Merci. Cette question de la formation reviendra. On aura peut-être l'occasion d'en reparler à la prochaine rencontre. En tout cas, je sais qu'il y a des questions sur le site, déjà, là-dessus, sur les filières BTS, etc. Il faudra bien y revenir. Je vois mon Président qui regarde sa montre. Il n'est effectivement pas loin de 20h15. Il va falloir s'approcher de la conclusion. Je voudrais savoir si dans les participants qui sont là, les entreprises industrielles, il y a de grosses frustrations, des questions rentrées qui devraient sortir. On a demandé, M. LE NAGARD ne souhaitait pas intervenir. On l'a sollicité par chat. S'il n'y a pas d'autres questions, je vais demander aux maîtres d'ouvrage de nous dire un petit peu ce qu'ils retiennent de ce premier échange.

**M. Xavier ARNOULD, Directeur d'EMD**

Je retiens que le Territoire de Dunkerque est déjà très bien armé. Il est déjà très présent sur le secteur de l'éolien en mer. Finalement, la conclusion va reprendre un peu le message que j'essayais de faire passer un peu plus tôt, c'est-à-dire que ce projet de Dunkerque va servir d'élan. Il va servir de catalyseur. Mais il ne va pas tout faire. Je pense qu'il va peut-être nous servir à travailler plus collectif. On a parlé de nos partenaires aussi. Il faut qu'on arrive à impliquer des gens qui ne sont pas là, comme la Communauté Urbaine de Dunkerque, le Grand Port Maritime, la CCI qui est présente. Mais arriver peut-être à former un collectif. Cela a été évoqué pour partir à l'international. Je pense que l'enjeu pour ces industries qui sont déjà présentes sur le secteur, c'est de continuer à se développer pour arriver à capter des parts de marché à l'international et à s'impliquer sur nos autres projets. Mais on a vu que c'était déjà le cas aussi.

**M<sup>me</sup> Joan CAUVET, Directrice du projet de raccordement EMD pour RTE**

De mon côté, je retiens déjà un vrai intérêt et de vraies capacités à offrir pour notre projet. Et puis, je retiens malgré tout des préoccupations très pragmatiques sur le fait qu'au-delà de nos ambitions partagées de maximiser les retombées économiques locales, vous avez des préoccupations sur comment, en pratique, les fournisseurs de rang 1 sont en relation avec les fournisseurs de rang N + 2, N + 3. Et finalement, comment on arrive à y accéder. Je pense que c'est sur ce sujet qu'il faudra continuer à travailler. Aujourd'hui, ce n'est qu'un début.

**M<sup>me</sup> Dominique SIMON, Membre de la Commission particulière du débat public**

Merci. Si vous n'y voyez pas d'inconvénient, je vous propose de clore cette rencontre, non sans avoir pris le temps de vous remercier une nouvelle fois d'être venus jusqu'ici et non sans vous rappeler le prochain rendez-vous du 8 octobre, qui est une rencontre publique consacrée précisément aux aspects économiques et financiers, et à toutes les retombées sur le territoire. Je n'ai pas de doute que ce qui s'est dit ce soir va nourrir les propos. Vous n'êtes plus qu'invités très chaleureusement à y venir et continuer à questionner et à proposer. Merci encore à tous. Bonne soirée.