

LIVRE BLANC

Redynamiser la filière automobile dans les Hauts-de-France

INDUSTRIE, SERVICES, ÉLECTROMOBILITÉ ET RELANCE DE LA DEMANDE

Région Hauts-de-France

ARIA INDUSTRIE AUTOMOBILE HAUTS-DE-FRANCE

CCI HAUTS-DE-FRANCE

MOBILIANS Les entreprises de la mobilité

MARS 2026

Redynamiser la filière automobile dans les Hauts-de-France

La filière automobile des Hauts-de-France se situe aujourd'hui à un moment charnière de son histoire industrielle. Historiquement leader en production automobile sur le territoire français, ce territoire concentre un ensemble impressionnant d'acteurs industriels : des sites majeurs d'assemblage comme l'usine Renault Ampère de Douai, devenue un pôle d'excellence pour les véhicules électriques produisant notamment la Mégane E-Tech Electric et d'autres modèles électrifiés, un tissu dense d'équipementiers, ainsi qu'un important réseau d'entreprises des services de l'automobile et des mobilités maillé sur le territoire et couvrant l'ensemble de la chaîne de valeur (de la distribution au recyclage) faisant des Hauts-de-France une région stratégique pour l'industrie automobile nationale.
Pour autant, cette filière n'échappe pas aux transformations profondes imposées par les évolutions technologiques, économiques et sociales à l'œuvre à l'échelle mondiale. Loin d'être une simple adaptation, ces évolutions constituent une rupture systémique.

Notre filière fait face à 3 ruptures importantes que l'ARIA Hauts-de-France et Mobilians souhaitent rappeler :
• **Rupture technologique :** électrification et digitalisation. L'industrie automobile se transforme sous l'effet de l'électrification. La voiture électrique n'est plus marginale : sur l'année 2025, 20% des immatriculations neuves en France concernent des véhicules électriques, confirmant une progression régulière de la part électrique dans un parc de véhicules légers encore majoritairement thermique (≈89 % du parc total) . Cette transition entraîne une mutation des chaînes de valeur : de la mécanique traditionnelle vers des contenus plus intensifs en électronique, logiciels et batteries (secteurs dans lesquels la région entend devenir un pôle majeur grâce aux investissements massifs de l'État et de la Région)
• **Rupture économique :** contraction du marché et concurrence internationale. Sur le plan économique, la filière fait face à un marché en contraction et à une pression accrue sur les marges. À l'échelle nationale, les ventes de voitures neuves ont reculé d'environ 20 % depuis 2010, selon l'INSEE, l'année 2025 se classant 4e plus mauvaise année depuis 1972, tandis que l'emploi dans le secteur manufacturier automobile a chuté de 33 % entre 2010 et 2023, mettant en lumière une contraction durable de l'activité et des compétences spécifiques de la filière. Cette tendance s'explique par plusieurs facteurs : baisse des volumes, surcapacité productive européenne, mais aussi concurrence des constructeurs étrangers, notamment asiatiques, qui pèsent de plus en plus sur le marché européen.
• **Rupture sociale :** tensions sur l'emploi et les compétences. Cette mutation technologique et économique s'accompagne d'une rupture sociale majeure. La montée en puissance de l'électrique transforme les métiers, avec une réduction progressive des activités de production liées aux motorisations thermiques et une montée en compétence dans les domaines des batteries, de l'électronique ou du logiciel. Cette évolution met sous tension les TPE et PME industrielles traditionnellement centrées sur des métiers plus mécaniques, alors même qu'une part significative des savoir-faire régionaux est concentrée dans ces structures, mais également les PME de services, à l'instar des activités de réparation. Ici encore l'Etat et la Région a assuré un investissement de 27 millions d'Euros via le Projet ElectroMob afin d'attirer et de former les travailleurs de la filière automobile industrielle.

Face à ces ruptures, l'implantation de gigafactories de batteries constitue une opportunité stratégique majeure pour réindustrialiser le territoire.

Dans la région, le projet ACC est emblématique : sa gigafactory inaugurée à Billy-Berclau représente l'un des premiers sites de production européens de batteries pour véhicules électriques, avec une capacité initiale modulaire visant jusqu'à 40 GWh d'ici 2030 (suffisant pour alimenter entre 200 000 et 300 000 véhicules par an). Leurs ambitions sont aujourd'hui remises en question. La complexité du démarrage des gigafactories, conséquence de la morosité du marché ne reflète pas l'ambition de faire des Hauts-de-France le coeur de l'électromobilité européenne. Un second projet majeur, celui de ProLogium, a récemment posé sa première pierre près de Dunkerque,

avec des investissements de plusieurs milliards d'euros et la promesse de milliers d'emplois directs et indirects à terme.
À ces deux projets s'ajoutent trois autres initiatives structurantes qui, ensemble, composent la « Vallée de la Batterie ». À Lambres-lez-Douai, AESC (Automotive Energy Supply Corporation) développe une gigafactory dédiée à la production de batteries lithium-ion destinées notamment à l'industrie automobile européenne, renforçant l'écosystème déjà présent autour de Douai et de son pôle automobile. À Dunkerque, Verkor porte un projet de gigafactory de grande capacité destiné à fournir des batteries bas-carbone aux constructeurs européens, avec une montée en puissance progressive prévue dans les prochaines années. Enfin, à Boves, près d'Amiens, Tiamat se distingue par une approche technologique innovante fondée sur la batterie sodium-ion, alternative au lithium, avec l'ambition d'industrialiser cette technologie en France et de proposer des solutions plus durables et moins dépendantes des matériaux critiques.

Ensemble, ACC, ProLogium, AESC, Verkor et Tiamat structurent ainsi un véritable corridor industriel dédié aux technologies de stockage d'énergie, symbole d'une réindustrialisation stratégique et d'un positionnement affirmé des Hauts-de-France dans la transition énergétique européenne. Ces implantations s'inscrivent dans une dynamique plus large de création d'un référent industriel qualifié de « Vallée de la batterie » qui combine plusieurs projets de gigafactories à proximité géographique, avec l'appui d'acteurs industriels, publics et organismes de formation nationaux et internationaux.

L'installation de gigafactories permet non seulement de capter des segments de la chaîne de valeur à haute intensité technologique, mais aussi de réduire la dépendance vis-à-vis des importations asiatiques, toujours dominantes dans la production de batteries pour véhicules électriques, un point d'ailleurs souligné par les autorités européennes dans leurs initiatives visant à renforcer le contenu local de la production de VE.
De plus, des constructeurs comme Renault ont intégré l'enjeu des batteries à leur stratégie industrielle, avec des partenariats et investissements prévus pour générer des milliers d'emplois directs dans ce segment à l'horizon 2030, renforçant ainsi l'écosystème industriel régional autour de la mobilité électrique.

Cependant, ces projets ne sont pas une garantie automatique de succès. Une gigafactory isolée, sans intégration réelle avec les PME locales de sous-traitance ou sans montée en compétence des territoires, risque de fonctionner en « silo » avec une faible retombée pour l'économie régionale. Une étude récente du Journal des Entreprises met en garde contre de tels risques, soulignant que la transformation vers les gigafactories est ambitieuse mais comporte des défis importants de coordination et d'intégration locale.









Note stratégique

À travers cette note stratégique, l'ARIA Hauts-de-France et Mobilians, ont unis leurs forces pour exposer un plan qui permettrait d'unir l'amont et l'aval de la filière, représentant aujourd'hui plus de 100 000 emplois en Région. Pour éviter une désindustrialisation progressive et saisir pleinement l'opportunité de la transition électrique, une stratégie globale doit être mise en œuvre, articulée autour de quatre axes prioritaires :

1 Un plan d'intégration des gigafactories dans l'écosystème régional
Intégrer les grands projets industriels (ACC, ProLogium, Verkor, AESC, Enersys et Tiamat) à un réseau de fournisseurs locaux (équipementiers, sous-traitants, prestataires de services) permettra de maximiser la création de valeur locale. Des politiques publiques incitatives devraient conditionner les aides à la création d'emplois locaux et à la contractualisation avec des PME régionales.

2 La transformation des TPE/PME industrielles et des services
La majorité des entreprises de la filière automobile régionale sont de petite et moyenne taille. Elles nécessitent des mesures d'accompagnement spécifiques (aides à la modernisation des outils industriels, accès au numérique et digitalisation des services, soutien à la certification qualité et écologique, dispositifs de soutien à la formation et aux compétences, etc.) pour ne pas être exclues de la nouvelle chaîne de valeur.

3 Un plan ambitieux de relance de la demande
Relancer le marché automobile, en particulier pour les véhicules électriques, passe par des dispositifs d'incitation notamment à l'attention des ménages plus modestes, que ce soit pour les véhicules neufs que pour les véhicules d'occasion, mais également favorisant l'installation d'infrastructures de recharge électrique.

Si le marché français augmente progressivement sa part de VE (≈20 % des immatriculations neuves en 2025), des dispositifs d'accompagnement plus généreux et lisibles pour les ménages, notamment dans les zones où l'accès à la recharge est complexe, peuvent accélérer l'adoption l'adoption de l'électromobilité. La Région doit s'emparer de ce sujet, en mettant en place des dispositifs adéquats selon les particularités des Hauts-de-France, en complément des dispositifs mis en place au niveau national.

4 Une stratégie territoriale d'accès à la mobilité pour tous

Enfin, la réussite de la transition dépend de l'équité territoriale. Les acteurs régionaux doivent promouvoir des solutions adaptées aux zones périurbaines et rurales, où la voiture électrique reste un levier indispensable d'accès à la mobilité. De même, il est crucial d'intégrer les dimensions de multimodalité, de mobilité partagée et de gestion durable des flottes dans une stratégie globale de mobilité.

Si la filière automobile des Hauts-de-France est confrontée à une transformation profonde, elle dispose également d'un potentiel considérable à condition que la stratégie mise en œuvre soit globale, intégrée et orientée vers les territoires et les citoyens. L'ambition affichée de faire des Hauts-de-France le premier pôle européen intégré de mobilité électrique et durable repose sur la capacité de la région à articuler industrie, services, formation, innovation et soutien à la demande.

Cette transformation n'est pas seulement une adaptation : elle est une opportunité de réindustrialisation, de montée en compétence et de cohésion sociale, à condition d'être portée par une vision stratégique claire, des investissements ciblés et une mobilisation collective des acteurs publics et privés.

La filière automobile des Hauts-de-France s'appuie sur un socle industriel rare en Europe : des sites d'assemblage majeurs, un réseau dense d'équipementiers et de sous-traitants, et un écosystème complet de services allant de la distribution à la réparation, jusqu'au recyclage avec une montée en puissance très visible de l'électrification.

Un "triangle" d'usines qui pèse lourd : Douai, Maubeuge, Hordain… et Toyota à Valenciennes

• **Douai** Renault – Ampere ElectriCity) : le site est devenu un pilier du virage électrique, avec l'assemblage de Mégane E-Tech electric, Scénic E-Tech electric et R5 E-Tech electric, mais aussi Nissan Micra et Mitsubishi Eclipse.
• **Maubeuge** (Renault – Manufacture de Maubeuge / ElectriCity) : ancrée dans l'ADN utilitaire régional, l'usine produit Kangoo et dérivés utilitaires et s'est engagée dans l'électrique avec Kangoo E-Tech electric.Elle assemble aussi Renault4 et des VUL pour des partenaires (notamment Nissan et Daimler).
• **Hordain** (Stellantis – Sevelnord) : au cœur de la stratégie VUL du groupe, le site assemble des utilitaires pour Fiat, Opel, Citroën, Peugeot et Toyota.
• **Onnaing / Valenciennes** (Toyota Motor Manufacturing France) : utre locomotive régionale, Toyota fabrique la Yaris et la Yaris Cross (hybrides), avec un site présenté comme première usine de France avec 285 000 véhicules produits en 2025.

Cette puissance industrielle se traduit en ordres de grandeur régionaux significatifs. La Région Hauts-de-France met en avant un ensemble comprenant plus de 56 000 salariés pour une production annuelle d'environ 700 000 véhicules, ce qui illustre le poids national de la région et sa capacité d'entraînement sur les chaînes de valeur. Autrement dit, les Hauts-de-France ne sont pas seulement une zone d'assemblage : c'est un écosystème complet, où les activités industrielles et les services automobiles (distribution, maintenance, flotte, rechange, recyclage) s'adossent à un tissu de PME et d'ETI qui fait vivre de nombreux territoires, y compris hors métropoles.

Liste des véhicules produits dans les Hauts-de-France

- Toyota Yaris / Toyota Yaris Cross
- Mazda 2 Hybrid
- Renault Mégane E-Tech Electric
- Renault Scénic E-Tech Electric
- Renault 5 E-Tech Electric
- Renault Kangoo / Kangoo E-Tech
- Mercedes Citan / T-Class
- Nissan Townstar
- Peugeot Expert
- Citroën Jumpy
- Opel Vivaro
- Toyota ProAce (+ versions passagers)

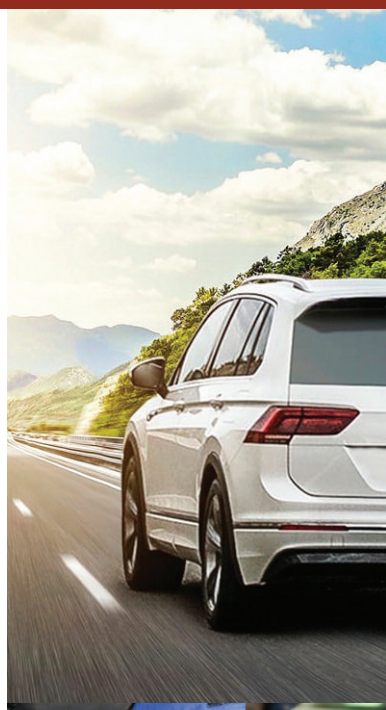
Le marché automobile français reste marqué par une rupture profonde amorcée en 2019 (dernière année avant la crise du Covid-19) où les immatriculations dépassaient les 2,2 millions de véhicules. La pandémie a ensuite provoqué un effondrement brutal des ventes, désorganisant durablement les chaînes d'approvisionnement, perturbant la production et fragilisant l'ensemble de la filière. Malgré un redémarrage amorcé en 2022, avec environ 1,2 million de véhicules immatriculés, le niveau d'activité demeure très inférieur à celui d'avant-crise. Depuis 2019, le marché accuse ainsi un déficit cumulé d'environ trois millions de véhicules non vendus. Cette perte massive ne se limite pas aux constructeurs : elle remet en question tout un écosystème industriel et de services — équipementiers, sous-traitants, sites logistiques, centres de R&D et projets de gigafactories, TPE et PME de services (distributeurs automobiles, loueurs, réparateurs, etc.) — dont les équilibres économiques reposaient sur des volumes bien plus élevés.

Ensuite, la rentabilité des sous-traitants est fragilisée par la combinaison de plusieurs facteurs : pression sur les prix, exigence de compétitivité renforcée, coûts de transformation (investissements pour s'adapter à l'électrique) et arbitrages d'achats. Un rapport du Sénat sur des mesures d'urgence pour l'industrie automobile relève

qu'en 2024, la profitabilité de certains équipementiers interrogés est retombée à des niveaux très faibles, avec des cas évoqués de moins de 1% de profit, et souligne le risque d'une détérioration sous l'effet de la recherche de "bas coût" et du sourçage extra-européen. Ce point est crucial : même quand l'activité "tient", la fragilité financière des fournisseurs peut accélérer les ruptures de chaîne, les retards d'investissement et, in fine, les pertes de compétences industrielles localement (voir Étude Banque de France que l'ARIA opère chaque année).

Parallèlement, les marges des distributeurs automobiles sont elles aussi sous tension. La distribution dépend fortement des volumes immatriculés et des conditions commerciales imposées par les constructeurs. En 2025, 1665 million de voitures particulières neuves ont été immatriculées en France, les distributeurs reviennent à des niveaux historiquement bas. Il est à noter une baisse de rentabilité expliquée notamment par la contraction des marges accordées par les constructeurs (marges "sur facture") non compensées par d'autres mécanismes. En outre, la question des valeurs résiduelles des véhicules électriques est une problématique croissante, le réajustement du prix à la reprise des véhicules ayant pour conséquence une prise de risques croissante pour les distributeurs, pouvant gravement porter atteinte à leur trésorerie. Quand la distribution se fragilise, c'est tout le secteur des services automobiles qui se tend : investissements dans les points de vente, capacité à porter des stocks, déploiement de l'électrique (démonstration, formation commerciale, infrastructures), et financement des ateliers.

Enfin, les services, en particulier la réparation et la maintenance historiquement centrées sur le thermique, anticipent une contraction relative de certaines opérations à moyen terme, à mesure que le parc se transforme. Les analyses professionnelles montrent que, dans des scénarios de diffusion accrue de l'électrique, le nombre d'opérations de réparation mécanique et de maintenance pourrait reculer à horizon 2030. L'enjeu n'est pas seulement une baisse "quantitative" : c'est surtout une mutation "qualitative" des interventions (plus d'électronique, de diagnostic, de logiciel), mais également la transition écologique des activités (décarbonation des activités, telles que les cabines de peinture, etc.) qui exige formation, outillage et investissements massifs par ces entreprises, essentiellement des TPE et PME

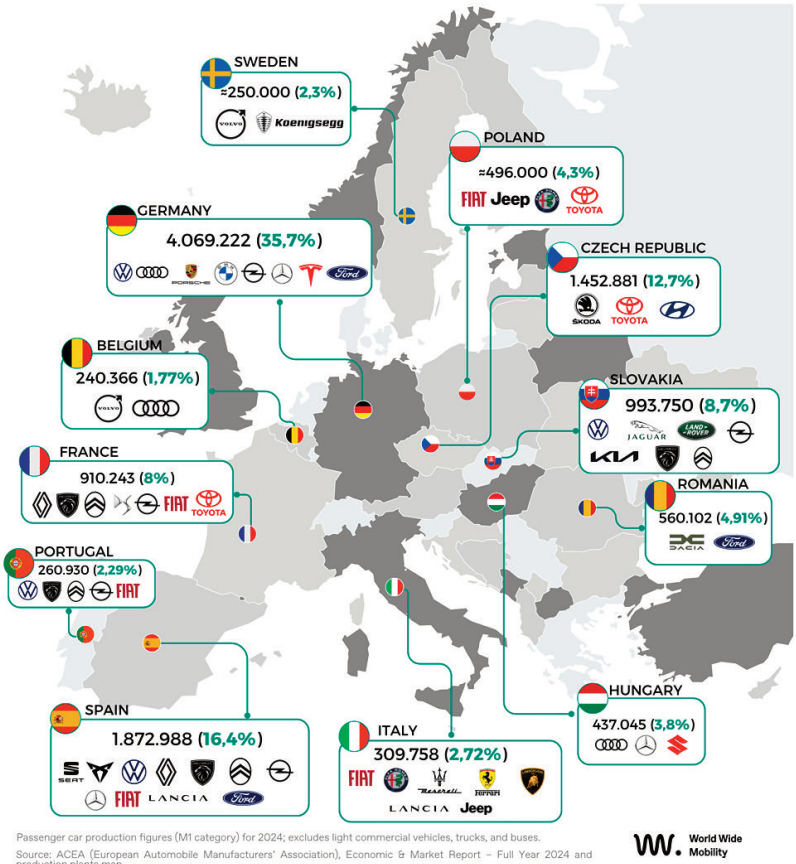








TOP CAR MANUFACTURING COUNTRIES IN EUROPE (EU-27)



Passenger car production figures (M1 category) for 2024; excludes light commercial vehicles, trucks, and buses.

Source: ACEA (European Automobile Manufacturers' Association), Economic & Market Report – Full Year 2024 and production plants map

World Wide Mobility

ancrées dans nos territoires, qui la plupart du temps ne bénéficient d'aucun dispositif de soutien public. Si ces adaptations ne sont pas financées et planifiées, les entreprises de services, ateliers indépendants et TPE risquent d'être les premiers exposés et fragilisés, avec une disparition massive d'emplois au niveau local. A l'instar des dispositifs existants pour l'industrie (France 2030, etc.), il est majeur de prévoir des dispositifs de soutien public, au niveau régional comme au niveau national, permettant d'accompagner ces entreprises en pleine transformation.

La région concentre des atouts industriels majeurs – Maubeuge et Hordain comme locomotives, un tissu d'équipementiers et de sous-traitants, des plateformes logistiques et un écosystème de services dense – mais elle affronte un effet ciseaux : moins de volumes depuis 2019, marges sous pression dans la distribution, profitabilité fragile chez les fournisseurs, et recomposition de l'après-vente à moyen terme. C'est précisément dans cette configuration que l'action publique régionale avec la coordination avec l'État et des industriels peut faire la différence : non pas en "soutenant un modèle ancien", mais en sécurisant la transition pour préserver l'emploi, capter de la valeur dans les nouvelles chaînes (électrification, batterie, électronique) et éviter une désindustrialisation progressive par attrition.

La filière automobile ne se résume pas qu'à la partie manufacturing et aux seules usines d'assemblage et sites de production. Une part essentielle de sa valeur ajoutée se situe en aval de la filière, c'est-à-dire dans les services qui accompagnent chaque véhicule tout au long de son cycle de vie. Cet écosystème regroupe des activités aussi diverses que complémentaires. Mobilians représente pas moins de 25 branches métiers dans le secteur automobile Régional. Au niveau national, ce sont près de 145 000 emplois et 560 000 entreprises de services, qui distribuent et louent les véhicules, réparent, contrôlent l'état du parc, distribuent les carburants et nouvelles énergies, assurent des modes de mobilité alternative et douce, favorisent l'économie circulaire et enseignent à la conduite.

Ce maillage constitue un réservoir d'emplois important et un contributeur significatif à l'économie locale et nationale et non délocalisable. En France, la filière automobile représente 800 000 emplois, dont une proportion substantielle dans l'après-vente et les activités de services. Cependant, cet écosystème est aujourd'hui sous tension, en raison de dynamiques économiques et technologiques profondes qui pourraient sérieusement impacter des centaines de milliers d'emplois.

La chute des ventes de véhicules neufs pèse d'abord sur les activités de distribution et de services associés. Moins de ventes signifient moins d'entrée de véhicules neufs chez les concessionnaires, moins d'opportunités de vente de services, et une pression accrue sur les marges commerciales. Cette tendance a été soulignée par de nombreuses analyses sectorielles, qui montrent que le ralentissement des immatriculations impacte l'ensemble de la chaîne aval.

La concurrence, la pression sur les marges constructeur et la réduction des volumes se répercutent aussi sur les distributeurs et ateliers. Un rapport de McKinsey & Company sur l'industrie automobile européenne met en avant que la chaîne globale, incluant les acteurs de l'aval comme la distribution et la réparation, fait face à des défis majeurs d'efficacité et de compétitivité pour répondre aux nouvelles attentes clients et aux contraintes macroéconomiques.

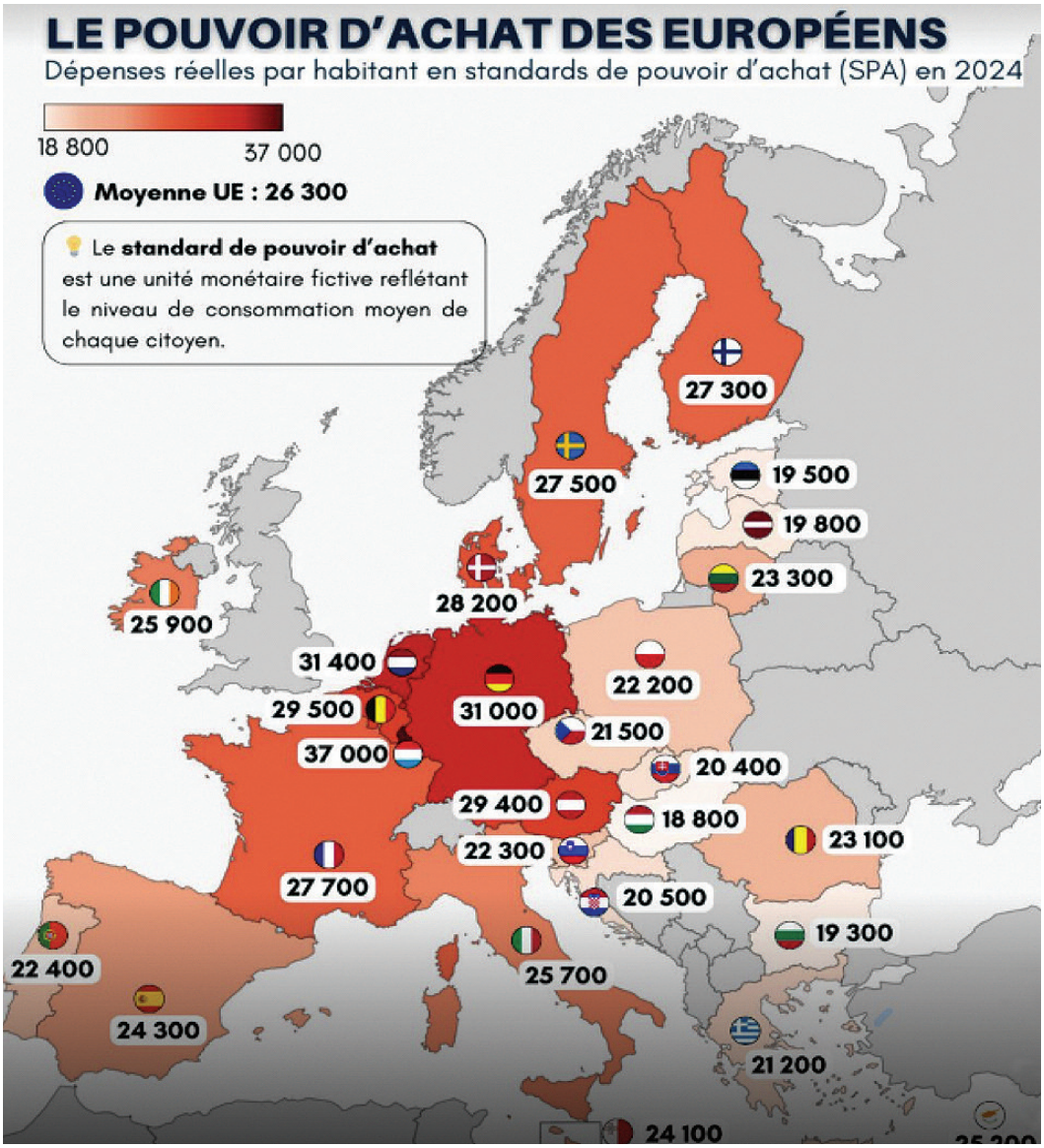
Dans ce contexte, les marges des réseaux après-vente et de distribution sont historiquement sous pression, ce qui complique leur capacité à investir, notamment dans l'outillage spécialisé, les compétences électroniques et logiciels, ainsi que les infrastructures de recharge.
L'un des chocs structurels les plus puissants est la transition vers l'électromobilité. Les véhicules électriques sont moins exigeants en entretien mécanique traditionnel (pas de vidange, moins de pièces mobiles), ce qui réduit le nombre d'opérations nécessaires par véhicule, impactant directement le chiffre d'affaires et les marges des ateliers. Une étude prévisionnelle d'AlixPartners indique que les véhicules électriques génèrent jusqu'à 40 % de revenus en moins pour les services de réparation et maintenance par véhicule d'ici 2030 par rapport à un véhicule thermique.

Ce mouvement est amplifié par la digitalisation accrue des automobiles modernes, qui nécessite davantage d'interventions électroniques et de diagnostic informatique — des compétences souvent mal maîtrisées par les petites structures traditionnelles.
Parallèlement aux changements technologiques, le secteur des services de l'automobile est confronté à une pénurie croissante de techniciens qualifiés, notamment pour la maintenance des systèmes haute tension, des batteries et des logiciels embarqués. Cette tendance n'est pas propre à la France : un rapport de Reuters sur la transformation des compétences dans le secteur automobile indique que plusieurs millions d'emplois devront être requalifiés ou créés autour des technologies électriques et numériques d'ici 2030, soulignant une pression accrue sur les chaînes de formation déjà saturées.

Si cette évolution représente une opportunité de montée en compétence pour les salariés du secteur, elle constitue aussi un risque majeur pour les acteurs incapables d'adapter leurs modèles : sans formation ciblée, les petites structures pourraient perdre des parts de marché, voir disparaître.

Nous nous trouvons à un point de rupture. La baisse des ventes de véhicules neufs, la diminution des marges, la transition vers l'électrique avec une réduction des opérations de maintenance classiques, et la pénurie de main-d'œuvre qualifiée, exercent une pression sans précédent sur cet ensemble d'activités essentielles.

Si ces changements sont inévitables, ils ouvrent aussi des opportunités de montée en compétence, de diversification des services et d'innovation, à condition d'être accompagnés par des politiques adaptées, un plan de formation











ambitieux et un soutien structuré aux petites entreprises de services.

En définitive, la réussite de cette stratégie ne peut être pensée de manière segmentée. L'amont et l'aval de la filière automobile sont étroitement interdépendants : les décisions d'investissement dans les gigafactories, l'accès aux matières premières, la capacité d'innovation ou les volumes de production conditionnent directement la solidité du réseau de distribution, des services et de la maintenance. À l'inverse, une demande insuffisante ou instable fragilise immédiatement l'outil industriel, renchérit les coûts unitaires et freine les capacités d'expansion.

Lorsque les volumes baissent en sortie de chaîne, ce sont les concessions, les ateliers, les sous-traitants logistiques et les entreprises de services qui en ressentent les effets en premier. Mais lorsque les investissements ralentissent en amont, que les projets industriels sont différés ou que la production se contracte, c'est l'ensemble du tissu territorial qui vacille. La filière fonctionne comme un système intégré : chaque maillon dépend de la solidité des autres.

C'est pourquoi la transition vers l'électromobilité ne peut réussir que si elle repose sur une vision globale, cohérente et durable, articulant politique industrielle, soutien à la demande et accompagnement des compétences. Sans synchronisation entre production et marché, entre innovation technologique et acceptabilité économique, le risque est de fragiliser simultanément l'industrie et les territoires. À l'inverse, une stratégie coordonnée peut créer un cercle vertueux où dynamisme industriel et vitalité commerciale se renforcent mutuellement. ♦

Accélérer le renouvellement du parc automobile : remettre le consommateur final au centre de la relance

Dans les Hauts-de-France, la relance industrielle de la filière automobile ne pourra pas reposer uniquement sur l'offre (investissements, gigafactories, modernisation). Elle dépend d'abord d'un facteur déterminant : le rythme de renouvellement du parc, donc la décision d'achat du consommateur final. Or, depuis 2019, le marché français reste durablement en retrait. En effet, chaque années les immatriculations de voitures particulières neuves reculent d'environ 20%, ce qui confirme une contraction structurelle de la demande. Plusieurs obstacles se cumulent et expliquent la prudence des ménages comme des petites entreprises.

1 **Un prix d'accès encore élevé pour l'électrique.** Le véhicule électrique, même si son coût d'usage peut être favorable, souffre d'un frein initial qui concerne l'investissement pour le particulier. C'est d'autant plus vrai pour les ménages modestes et moyens, qui arbitrent fortement en fonction du prix catalogue, des mensualités et de la valeur de revente. Cette contrainte est au cœur des politiques publiques européennes : la plupart des dispositifs ciblent explicitement les revenus faibles et moyens ou conditionnent les aides à des critères (prix, ancien véhicule repris, etc.).

2 **Des incertitudes réglementaires qui paralysent la décision.** La succession de réformes (aides, critères d'éligibilité, calendriers) crée un climat d'attentisme : beaucoup de ménages repoussent leur achat en attendant "la prochaine règle" ou "le prochain dispositif", ce qui casse la dynamique du marché.

3 **Des inégalités face à la recharge.** La question n'est pas seulement technique : elle est sociale. Les habitants en copropriété, en habitat dense ou sans stationnement privé rencontrent plus de difficultés d'accès et d'appropriation. Cela nourrit un frein psychologique ("où vais-je recharger ? à quel coût ?"), qui pèse directement sur le passage à l'acte.

4 **Une complexité administrative qui pénalise l'efficacité des aides.** Quand les dispositifs sont jugés trop complexes ou trop lents, l'aide perd son effet déclencheur. C'est un point que l'on observe notamment en Espagne : le plan MOVES, régulièrement critiqué pour la lourdeur des démarches, a fait l'objet d'annonces visant à simplifier et accélérer la gestion des demandes.

À titre de comparaison qui appuiera notre analyse, l'Europe offre un laboratoire très instructif : le niveau d'aide compte, mais la lisibilité et la stabilité comptent tout autant.

- **Italie :** jusqu'à 9 000–11 000 € pour certains ménages, sous conditions de revenus (ISEE) et de mise au rebut d'un véhicule ancien. Ce ciblage "revenus + casse" vise à déclencher l'achat là où le frein de prix est maximal.
- **Allemagne :** aides ciblées entre 1 500 € et 6 000 € (jusqu'à 7 000 € selon conversion), financées par un plan de 3 Md €, destinées à relancer des ventes de VE jugées insuffisantes. L'intérêt est double : un cadre pluriannuel et un ciblage social, pour reconstruire la confiance des ménages dans la durée.
- **Espagne :** jusqu'à 7 000 € dans le cadre de MOVES III, avec enveloppes budgétaires rehaussées et prolongations ; la presse économique espagnole a notamment rapporté une dotation de 400 M € et une prolongation jusqu'à fin 2025, avec un maximum de 7 000 € sous conditions (dont mise à la casse).

Tandis qu'en France, nous assistons à une politique d'aide segmentée et récemment reconfigurée. Le "bonus écologique" historique pour les voitures particulières neuves a été supprimé pour les véhicules commandés à partir du 1er juillet 2025 et remplacé par des mécanismes via les certificats d'économies d'énergie ("coup de pouce"), avec conditions de prix, de score environnemental et de

revenus. La prime à la conversion, pourtant dispositif social par excellence, a été supprimé fin 2024, alors qu'il permettait d'accompagner des ménages plus modestes. Le recentrage sur le « leasing social » est fortement discutable, tant par son rapport coût-efficacité que par les publics ciblés. Les dispositifs d'aides à l'achat sont aujourd'hui trop ciblés uniquement sur le véhicule neuf, et doivent être complétés par des dispositifs de soutien au véhicule d'occasion. Les multiples changements réglementaires et « stop-and go » sur les mesures de soutien n'ont pas permis d'assurer une lisibilité et une vision de long terme tant pour les consommateurs que pour les entreprises.

En pratique, on observe un paradoxe : les dispositifs existent, mais ils sont souvent jugés complexes, variables et peu lisibles politiquement, ce qui réduit leur capacité à déclencher une décision d'achat rapide. Les exemples allemand et espagnol illustrent bien le même enjeu : quand la demande ralentit, les gouvernements reviennent à des aides plus ciblées et plus simples à expliquer pour redonner confiance au marché. En outre, il manque une articulation et une bonne coordination entre les dispositifs de soutien à l'échelle régionale et à l'échelle nationale – le consommateur ne dispose pas d'une vision claire sur ces mesures de soutien.

Pour Mobilians et l'ARIA Hauts-de-France, la conclusion opérationnelle est claire : si le consommateur final ne bascule pas, la dynamique industrielle (y compris gigafactories) ne suffira pas à stabiliser durablement l'écosystème. Dans une région où l'automobile irrigue un tissu de sous-traitants, de distributeurs et d'ateliers, l'accélération du renouvellement du parc est un levier immédiat pour sécuriser des volumes (donc de l'activité industrielle), soutenir les réseaux de distribution et d'après-vente, rendre l'électrification socialement acceptable (en traitant la recharge et le coût d'accès), éviter un "trou d'air" de marché qui fragiliserait toute la chaîne.

La relance ne se gagnera pas uniquement avec des usines. Elle se gagnera avec des mesures qui parlent au citoyen, qui réduisent son risque perçu, et qui rendent l'électrique simple, compréhensible et économiquement accessible.









Propositions opérationnelles

Si Mobilians et l'ARIA Hauts-de-France cherchent un levier simple pour relancer rapidement la demande, le diagnostic est clair : le frein à l'électrification n'est plus uniquement technologique, ni même exclusivement financier. Il est psychologique, structurel et lié à la perception du risque. Le prix d'achat reste un obstacle, mais il est désormais indissociable de quatre dimensions clés : le coût total d'usage, la simplicité de recharge, la confiance dans la batterie et la valeur de revente. L'ensemble de nos recommandations converge vers une même logique : passer d'une politique d'aide ponctuelle à une stratégie globale d'activation de la demande et de sécurisation de l'usage.



Aide à la conversion :

Pour renforcer la confiance des consommateurs, il est proposé de généraliser une garantie batterie de 8 ans minimum chez l'ensemble des constructeurs. Il serait également judicieux de mettre en place une aide à la reprise des véhicules thermiques de plus de 15 ans, afin d'accélérer le renouvellement du parc. Afin de lever le frein « méfiance » du consommateur quant à l'utilisation d'un VE, nous proposons la création d'un prêt gratuit d'un véhicule pendant 72 heures pour les propriétaires d'un véhicule de plus de 10 ans, afin de tester l'électrique sans engagement.

Soutien spécifique aux loueurs de courte durée :

Les loueurs font aujourd'hui face à des difficultés de rotation de leurs véhicules électriques. Afin de lever les freins, plusieurs mesures peuvent être envisagées :

- Application d'une TVA réduite sur la location de véhicules électriques, afin de rendre l'offre plus compétitive face aux modèles thermiques.



- Mise en place d'une carte de recharge incluse dans la location, intégrant un avoir permettant au client de recharger gratuitement aux bornes pendant la durée de son contrat.
- Création d'un numéro d'assistance dédié aux véhicules électriques, destiné à rassurer les utilisateurs sur les questions d'autonomie, de recharge et d'usage.

Ces mesures contribueraient à démocratiser l'expérience du véhicule électrique, en particulier auprès des usagers occasionnels.

Politique de stationnement incitative :
Dans un premier temps il est proposé d'offrir le stationnement aux véhicules électriques dans les centres villes. Nous savons que l'avenir est de créer des parkings en périphérie, avec service de navettes pour désengorger les centres-villes. Ces parkings pourraient être gratuits et prioritairement accessibles aux véhicules électriques avec accès à un système de charge.

Ce dispositif permettrait d'encourager l'usage quotidien du véhicule électrique et de renforcer son attractivité pratique au-delà du seul argument écologique.

Adaptations réglementaires et tarifaires :
Plusieurs ajustements réglementaires peuvent renforcer l'avantage comparatif du véhicule électrique :
- Autoriser l'accès des véhicules électriques aux voies réservées au covoiturage.
- Mettre en place un tarif préférentiel aux péages pour les véhicules électriques.





- Proposer un tarif d'électricité spécifique et inférieur au tarif domestique pour la recharge à domicile, rendu possible par le compteur communicant (type Linky), afin de sécuriser le coût d'usage.

Ces mesures visent à réduire le coût total de possession et à accroître les avantages d'usage.

TVA à taux réduit :
De nombreux pays européens appliquent une TVA réduite, voire nulle, sur les véhicules électriques. L'adoption d'un tel dispositif permettrait de réduire immédiatement les mensualités ; de soutenir l'industrie automobile nationale ; de consolider l'activité des usines françaises ; de renforcer l'ensemble de la chaîne de sous-traitance locale. Une telle mesure constituerait un levier puissant de compétitivité et de souveraineté industrielle.

Allongement de la durée des financements :
Il est proposé de favoriser des financements étalés sur 84 mois (7 ans) afin de diminuer les mensualités. Compte tenu de la longévité technique des motorisations électriques et des garanties batterie généralement fixées à 8 ans, cet allongement apparaît cohérent avec la durée de vie réelle du véhicule. À l'image des dispositifs existants dans le secteur du bâtiment (type prêt à taux zéro), l'État pourrait instaurer une directive plafonnant les taux des captives financières à 2 % maximum pour l'achat d'un véhicule électrique. Cette mesure permettrait de sécuriser l'accessibilité financière, de limiter l'impact des taux d'intérêt sur la transition énergétique et de rendre l'électrique structurellement compétitif.

Déduction des frais réels :
Le facteur prix est l'un des principaux freins identifiables: nous proposons de renforcer l'avantage fiscal lié à l'usage professionnel d'un VE en permettant à l'acquéreur d'un VE neuf ou d'occasion de bénéficier d'un barème

kilométrique fiscal plus avantageux lorsqu'il déclare ses frais réels, afin d'encourager durablement l'adoption de la mobilité électrique.

L'objectif est double : renforcer l'attractivité économique du véhicule électrique et inscrire l'incitation dans le temps, via un mécanisme annuel visible et compréhensible par l'usager. En effet, il y a un gain fiscal annuel significatif, une visibilité et pérennité de l'avantage : l'utilisateur bénéficie chaque année d'un avantage tangible, ce qui crée un effet d'entraînement social (bouche-à-oreille, diffusion positive). Aujourd'hui, le barème est majoré de 20 % pour les véhicules électriques. Nous proposons de passer cet avantage à 120 %.

Illustration chiffrée *(cas d'un véhicule 3 CV et moins pour un particulier vivant à 30 km de son emploi et s'y rendant 200 fois par an, soit 12 000 km)*

- **Barème actuel :**

(12 000 × 0,316) + 1 065 € = 4 857 €

- **Avec la majoration de 20 % :**

4 857 x 1,2 = 5 828,40 €

- **Barème majoré à 120 % :**

4 857 x 2,2 = 10 685,40 €

Si le barème spécifique véhicule électrique est majoré d'un coefficient 2,2, l'avantage déclaratif passe de 5 828,40 € à 10 685,40 €, soit une différence équivalente au montant du barème actuel pour les véhicules thermiques.

Crédit de recharge public :

La recharge reste le principal frein psychologique pour une partie importante des ménages, en particulier ceux qui ne peuvent pas recharger facilement à domicile (copropriétés, habitat dense, locataires). Les enquêtes européennes montrent que, chez les acheteurs sceptiques, les freins majeurs combinent prix d'achat élevé, incapacité à charger à domicile et inquiétude sur l'autonomie "réelle" (range





anxiety). Dans le même temps, une enquête internationale relayée par Reuters souligne que la perception de la recharge publique en Europe reste problématique : seuls 17 % des conducteurs européens interrogés jugent la recharge publique "bon rapport qualité-prix", un chiffre très inférieur à la Chine ou aux États-Unis, ce qui alimente l'hésitation et la défiance.

Le Crédit Public de Recharge vise justement à convertir une politique d'équipement en une politique d'usage. L'idée : offrir 1 000 à 1 500 € de recharge lors de l'achat d'un véhicule électrique, avec un mécanisme conçu pour être politiquement lisible et administrativement robuste :

- Activation automatique à l'immatriculation (pas de dossier complexe côté usager)
- Validité 24 à 36 mois, pour couvrir la période d'appropriation et d'apprentissage
- Sans abonnement, pour éviter l'effet "usine à gaz"
- Interopérable sur bornes publiques, condition indispensable pour que le crédit soit réellement utilisable partout.

L'interopérabilité est un point clé de faisabilité : en France, elle est déjà structurée par des acteurs et dispositifs existants. Par exemple, le programme Advenir (piloté par Avere-France) finance des points de recharge et vise l'installation de 125 000 points avec un budget annoncé de 320 M€. De plus, Advenir a renouvelé en 2025 un partenariat avec Gireve sur des prérequis d'interopérabilité et de remontée de données pour les points ouverts au public, ce qui facilite la mise en œuvre d'un crédit "multi-réseaux".

Pour éviter l'effet "chèque sans contrôle", la force du Crédit Public de Recharge est qu'il est mesurable et pilotable avec des indicateurs clairs : Taux d'utilisation du crédit (et part non consommée), CO_2 évité (via km électriques réalisés grâce au crédit), Satisfaction usagers (enquêtes simples à l'issue des recharges), Coût budgétaire maîtrisé car étalé dans le temps et plafonné par bénéficiaire, avec possibilité de ciblage (revenus, zones denses, locataires) si nécessaire.











Pack « Tranquillité électrique » :

Si l'enjeu central de la relance de la demande repose sur le consommateur final, la clé n'est pas seulement le niveau d'aide financière : c'est la réduction du risque perçu. Toutes les enquêtes européennes montrent que l'hésitation à passer à l'électrique tient moins à l'idéologie qu'à des questions très concrètes : coût total, recharge, autonomie réelle, valeur de revente, fiabilité de la batterie.

Une étude européenne relayée par Reuters indique que la volonté de passer à l'électrique ralentit en Europe, notamment en raison de préoccupations liées aux prix et aux infrastructures de recharge. De son côté, McKinsey souligne que parmi les freins majeurs figurent l'incertitude sur la recharge publique, la valeur résiduelle et la fiabilité batterie.

Autrement dit, le passage à l'électrique n'est pas seulement une question de prix : c'est une question de confiance. Cette mesure transforme une inquiétude en certitude opérationnelle ce qui est exactement le type de signal susceptible de débloquer la décision d'achat et d'accélérer le renouvellement du parc :donc de soutenir l'ensemble de la filière, en particulier l'aval qui dépend directement des volumes donc de l'amont. C'est précisément l'ambition du "Pack Tranquillité Électrique" que nous proposons: ne plus vendre uniquement un véhicule, mais un écosystème sécurisé et complet qui incarne une approche nouvelle : ne plus subventionner seulement l'achat, mais accompagner l'usage.



L'installation de borne : un levier déterminant

En France, environ 78 % des conducteurs de véhicules électriques disposent d'une solution de recharge à domicile, mais cette proportion diminue à mesure que le marché s'élargit à des profils urbains et locataires. (driveco.com). L'État propose déjà un crédit d'impôt jusqu'à 500 € par borne, couvrant 75 % des dépenses dans la limite fixée. (impots.gouv.fr).
Le Pack proposerait l'installation d'une borne à domicile lorsque c'est possible ou un crédit équivalant pour recharge publique.



Recharges gratuites 6 à 12 mois : sécuriser l'usage

Même si la France comptait plus de 177 000 points de recharge publics fin 2025, l'expérience utilisateur reste inégale selon les territoires et les opérateurs. (connaissancedesenergies.org). Une période de 6 à 12 mois de recharge gratuite ou à tarif réduit permettrait de rassurer les nouveaux utilisateurs tout en leur faisant découvrir les réseaux déjà existants et en réduisant immédiatement le coût d'usage. C'est un mécanisme psychologiquement puissant : pendant un an, le conducteur roule "sans stress".

Extension de garantie batterie : répondre à la peur de la dégradation

La batterie représente jusqu'à 30 à 40 % de la valeur d'un véhicule électrique, ce qui explique la sensibilité des consommateurs à sa durée de vie. La plupart des constructeurs offrent déjà des garanties de 8 ans ou 160 000 km, mais les études montrent que l'angoisse liée à la perte de capacité reste un frein à l'achat. (mckinsey.com). Une extension de garantie batterie intégrée au Pack aurait un fort effet rassurant, en particulier pour les ménages modestes.

Création d'un indice de réparabilité du véhicule électrique :
L'électrification du parc entraine l'avènement de nouvelles problématiques liées aux nouvelles technologies tels que la gestion, l'entretien, la réparation et le traitement des batteries. Si les véhicules électriques sont jugés plus vertueux pour l'environnement, leur maintenance peut poser des problèmes de réparabilité, limitant les interventions.

Il est sur ce sujet important de restaurer la confiance du consommateur. Pour transformer durablement le marché et mieux informer le consommateur, un indice de réparabilité du véhicule électrique, à l'instar de ce qui existe pour d'autres secteurs, permettrait de favoriser l'acte d'achat et de mieux fiabiliser la valeur de reprise du véhicule. Cet outil permettrait de protéger le consommateur en l'informant, au moment de l'achat, des coûts d'entretien et de réparation qu'il devra assumer au long de la vie du véhicule tout en orientant les constructeurs afin que leurs véhicules neufs vendus puissent garantir l'accessibilité à la technologie aux différents acteurs tout au long de son cycle de vie.

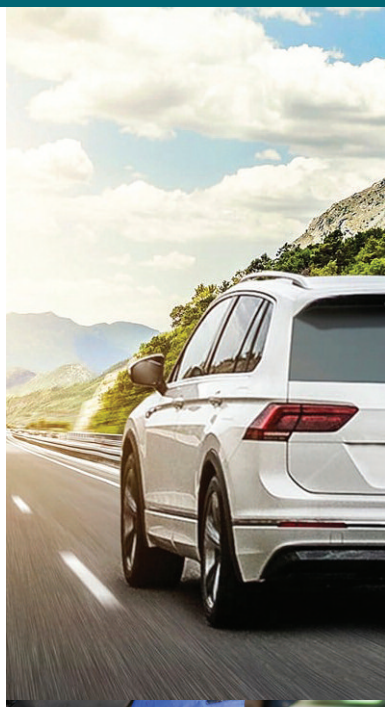
Application et accompagnement personnalisé :
La digitalisation du véhicule transforme aussi la relation client. Un accompagnement personnalisé (application dédiée, hotline, tutoriels recharge, suivi d'autonomie) permettrait d'améliorer l'expérience utilisateur, de réduire



les erreurs de manipulation et d'optimiser la recharge. Ce type de service est cohérent avec l'évolution du marché vers des véhicules de plus en plus connectés.

Essai longue durée :
lever le doute avant l'engagement
Les études comportementales montrent que l'expérience directe réduit fortement les freins psychologiques. Proposer un essai d'un week-end ou d'une semaine complète permet de tester l'autonomie réelle du véhicule et d'en comprendre la recharge pour se projeter au mieux dans l'usage du quotidien. Certaines marques ont déjà expérimenté ce type d'approche avec succès commercial.

Garantie de valeur de revente :
traiter l'angoisse du marché secondaire
La question de la valeur résiduelle reste centrale. Le marché de l'occasion électrique se développe mais demeure perçu comme incertain. Une garantie de valeur de revente à 3 ou 4 ans sécuriserait la décision d'achat, notamment pour les ménages qui financent via crédit ou LOA. ♦









Notre réponse repose donc sur trois piliers complémentaires

Rendre l'électrique structurellement plus compétitif, transformer l'infrastructure en expérience d'usage rassurante et par-dessus tout réduire le risque perçu pour déclencher la décision d'achat.

Cette approche présente un double intérêt stratégique, puisqu'elle permet de relancer rapidement les volumes, en recréant un engouement autour de l'acquisition ; Mais également de sécuriser la filière dans la durée, en soutenant l'ensemble de la chaîne de valeur – constructeurs, distributeurs, loueurs, équipementiers et sous-traitants régionaux.

En combinant incitations fiscales, leviers financiers, avantages d'usage et garanties de confiance, la transition cesse d'être perçue comme une contrainte réglementaire et devient une opportunité économique tangible pour les ménages et les entreprises.

La stratégie proposée ne vise pas uniquement à accélérer la part de marché du véhicule électrique ; elle vise à réenclencher une dynamique de marché, à restaurer la confiance des consommateurs et à consolider la souveraineté industrielle française dans un contexte européen de concurrence accrue.

Autrement dit, il ne s'agit plus de subventionner une transition : il s'agit de la rendre désirable, sécurisée et durable.

Constitution d'un comité de Pilotage

La transformation de la filière automobile des Hauts-de-France ne peut pas reposer uniquement sur des annonces industrielles ou des dispositifs nationaux. Elle suppose une gouvernance territoriale structurée, permanente et pilotée par des indicateurs mesurables. L'expérience récente des politiques industrielles en France montre que la réussite repose sur la coordination entre État, collectivités, filières professionnelles et partenaires sociaux.

La France a d'ailleurs réaffirmé cette logique avec le programme France 2030, doté de 54 milliards d'euros, visant notamment la décarbonation de l'industrie et la souveraineté technologique, dont les batteries et la mobilité électrique constituent des axes majeurs. À l'échelle européenne, le plan industriel du Green Deal et les mécanismes de soutien à la batterie (IPCEI) illustrent également l'importance d'une coordination multi-acteurs.

Dans ce contexte, la création d'un Comité stratégique régional automobile et mobilités apparaît comme une condition essentielle pour garantir la cohérence et l'efficacité des actions proposées.

Une gouvernance intégrée et opérationnelle régionale stratégique réunirait :

- Les industriels (constructeurs, gigafactories, équipementiers, sous-traitants) via l'ARIA Hauts-de-France.
- Les services de l'automobile (distribution, maintenance, stations-service, location, gestion de flotte), via Mobilians.
- La Région Hauts-de-France.
- Les services de l'État.
- Les partenaires sociaux.
- Les organismes de formation et universités.
- Les opérateurs énergétiques et infrastructures.

Cette gouvernance croisée permettrait d'éviter l'écueil observé dans certaines politiques industrielles : des projets puissants mais insuffisamment connectés au tissu économique local. Un rapport de la Cour des comptes souligne d'ailleurs que la réussite des politiques industrielles territoriales dépend fortement de la coordination



entre acteurs publics et privés et de la clarté des objectifs assignés. Pour éviter une gouvernance déclarative, la feuille de route régionale devrait être assortie d'indicateurs clairs et suivis annuellement.

Emplois maintenus ou créés : Le maintien et la création d'emplois doivent constituer le premier indicateur de réussite, notamment dans les services et la sous-traitance.

Investissements industriels captés : Les projets de gigafactories dans les Hauts-de-France représentent plusieurs milliards d'euros d'investissements. Le comité stratégique devra suivre le montant des investissements industriels annuels, le taux d'intégration locale des fournisseurs, les effets d'entraînement sur les PME régionales.

Taux de renouvellement du parc : La relance industrielle passe par la demande.
Un indicateur clé sera suivra le rythme de renouvellement du parc régional, l'âge moyen des véhicules et l'évolution des ventes de véhicules électriques.

Part de marché des VE : En 2024-2025, elle oscille autour de 18 à 20 % des immatriculations neuves en France, selon les données sectorielles. Un indicateur permettra de mesurer l'impact des dispositifs (crédit recharge, pack tranquillité, leasing social).

Une organisation opérationnelle concrète
Le comité stratégique pourrait fonctionner selon une logique :

- Réunion plénière annuelle avec présentation des indicateurs
- Groupes de travail thématiques (industrie, services, formation, demande, territoires)
- Tableau de bord public pour assurer la transparence

L'ARIA Hauts-de-France et Mobilians pourraient avoir un rôle clé de coordination sectorielle, d'identification des besoins des entreprises et de remontée des données terrain.

La transformation de la filière automobile des Hauts-de-France ne pourra réussir que si elle est pilotée, mesurée, coordonnée et évaluée

Une gouvernance régionale intégrée permettra notamment de synchroniser industrie et demande, d'assurer la justice sociale et territoriale tout en garantissant l'efficacité de l'argent public. La réussite industrielle passera par une gouvernance claire, des objectifs mesurables et une mobilisation collective permanente.

Les Hauts-de-France se trouvent à un moment décisif de leur histoire industrielle. Peu de territoires en Europe cumulent autant d'atouts : une industrie automobile historiquement puissante, des sites d'assemblage structurants, l'implantation de gigafactories stratégiques, une position géographique centrale au cœur du marché européen, un écosystème complet allant de la production aux services, et surtout une volonté politique affirmée d'accompagner la transition.

La transformation de la filière n'est plus une hypothèse. Elle est en cours. L'électrification progresse, les chaînes de valeur se recomposent, les métiers évoluent, les usages changent. Le mouvement est irréversible.

La véritable question stratégique n'est donc pas de savoir si la région va se transformer, mais comment elle va le faire.

Subira-t-elle la transition, au risque de voir s'éroder progressivement ses volumes, ses marges, ses emplois et son tissu de PME ?
Ou fera-t-elle de cette mutation une opportunité historique pour devenir l'un des moteurs européens de la mobilité durable ?

La réponse dépendra de la capacité collective à articuler cinq leviers déterminants. D'abord, déployer une politique industrielle offensive et cohérente, capable d'ancrer durablement les gigafactories dans le tissu économique régional. Cela suppose de structurer de véritables écosystèmes autour de ces sites — fournisseurs, recherche, sous-traitance, logistique — tout en soutenant activement l'innovation local afin de renforcer la compétitivité européenne face aux acteurs internationaux.

Ensuite, soutenir massivement les services de l'automobile, maillon essentiel de l'emploi territorial et de la relation avec le consommateur. Garages, distributeurs, réparateurs, carrossiers et réseaux de maintenance doivent être accompagnés dans leur adaptation aux nouvelles motorisations, faute de quoi l'ensemble de la chaîne de valeur serait fragilisé.

Par ailleurs, la mise en œuvre d'un plan de formation ambitieux et anticipateur est indispensable pour sécuriser les parcours professionnels et accompagner les reconversions. L'électrification transforme en profondeur les métiers industriels comme ceux de l'après-vente ; investir dès aujourd'hui dans les compétences techniques, numériques et énergétiques conditionne la réussite de la transition.

La relance de la demande devra également être socialement juste, en plaçant le consommateur au cœur de la stratégie. La transition ne pourra réussir sans dispositifs accessibles aux ménages modestes et aux classes moyennes, combinant incitations financières, lisibilité des aides et stabilité réglementaire.

Enfin, l'instauration d'une mesure phare, simple et lisible, apparaît déterminante pour lever les freins psychologiques et restaurer la confiance. Dans un contexte d'incertitude économique, la clarté et la stabilité des dispositifs publics sont essentielles pour déclencher l'acte d'achat et redonner de la visibilité à l'ensemble des acteurs industriels.

La transition écologique ne doit pas être perçue comme une contrainte supplémentaire pour les ménages ou les entreprises, mais comme un projet industriel et territorial structurant. Elle doit créer de l'activité, de la compétence, de l'innovation et de la cohésion.

Les Hauts-de-France disposent aujourd'hui des conditions nécessaires pour redevenir un territoire leader de la mobilité. À condition de transformer l'ambition en organisation, les investissements en intégration locale, et les dispositifs en résultats mesurables.

L'histoire industrielle régionale a déjà démontré sa capacité de résilience et d'adaptation. La transition en cours offre l'opportunité d'une reconquête industrielle assumée et partagée. ♦









MOBILIANS Les entreprises de la mobilité

147, rue de Douai - BP 59
59008 Lille cedex
Tél. : 03.20.86.12.00
hautsdefrance@mobilians.fr

POUR NOUS JOINDRE

ARIA INDUSTRIE AUTOMOBILE HAUTS-DE-FRANCE

BP 79, ZAC du Bord des Eaux
Rue Miroslav Holler
62110 Hénin-Beaumont
Tél. : 03.74.01.06.33
ariahdf@ariahdf.fr