

Ippon Tour Lille

Septembre 2026



LILLE ET STRASBOURG EN CHIFFRES

2,15 M€

CA IPPON Lille au 28/08

2,36 M€

CA Ippon Lille + Strasbourg
98% de l'objectif YTD

23,98 %

Marge Brute

0,22 M€

CA IPPON Strasbourg au 28/08

3,15 M€

landing 2026
4.0 M€ (objectif)

82 %

TACE Lille
+22pt par rapport à janvier

40

ETP

-20% par rapport à l'objectif



LILLE ET STRASBOURG EN CHIFFRES

Software Engineer
Lille : **19** / Strasbourg : **3**

Data : **6**

Cloud & DevOPS : **3**

Mobile : **1**

PAD : **5**

Modern Architecture : **2**



LES CHIFFRES DE LA TECH

2 Certificate

Claude

3+1 Meetup

3 keynotes

**1 Livre Blanc +
3 tech trends +
5 articles blogs**

**5 Formations
données**

**18
IppDej/Apero**

450

millions de Token
consommés



ANALYSE SWOT TECH — IPPON LILLE

FORCES

- Lead GCP
- Multi Practice pour des missions D2D
- Innovation IA natives à tous les niveaux
- Lien local/national (appui de Paris pour offres nationales)

FAIBLESSES

- Collaboration et poids des practices dans l'animation Tech locale
- Pas d'expert qui rayonne sur la place Lilloise

OPPORTUNITÉS

- Craft pour tous (dev, data, ...) pour une signature
- Activité REX pour mieux comprendre nos clients
- Renforcer la dimension Engineering de l'agence
- Créer un pool freelance local pour animer l'expertise

MENACES

- Repositionnement des practices suite à l'impact de l'IA
- Manque de Capitalisation d'expérience (REX) au niveau national



ANALYSE SWOT PEOPLE — IPPON LILLE

FORCES

- OSAKA = les seniors d'aujourd'hui
- Cooptation efficace (60% recrue 2026)
- Équipe engagée : sentiment d'appartenance fort (chtippon), culture d'agence locale
- Proximité clients : réactivité, relations de confiance et compréhension des enjeux locaux

FAIBLESSES

- Tensions de recrutement / fidélisation sur profils seniors (cloud, data, cyber, architectes)
- Processus RH à industrialiser (onboarding, suivi, plans de formation plus réguliers)
- Turn Over important à contrôler

OPPORTUNITÉS

- Leviers de motivation hors salaire (bonus, capitalisation, conférences, events)
- Synergies carrières avec Paris (mobilités, co-portage de comptes, projets stratégiques depuis Lille)

MENACES

- Forte attractivité du marché freelance dans la data
- Proximité de Paris agissant comme banlieue (salaires > 10% par rapport à Lille)
- Absence de structure RH dédiée localement
- Perception d'iniquité de salaire/reconnaissance (missions nationales vs locales)



ANALYSE SWOT BUSINESS — IPPON LILLE

FORCES

- Mission longues (> 2.5 ans) qui lissent les coûts et protègent les marges
- Reconnaissance de l'expertise IPPON (nos consultants ouvrent des portes)
- Delivery de qualité sur des projets complexes

FAIBLESSES

- Les décisions sur les sujets IA / project fixe price/ contract cadre se font a Paris
- Pas de certification type ISO 9001/27001 - bloquent les tendeurs locaux (CHU,..)
- Collaboration avec commerciale étroite avec Paris

OPPORTUNITÉS

- Proximité avec la Belgique / Luxembourg
- Appels d'offres et projets structurants : grands comptes et secteur public dans la région, avec des enveloppes dédiées à la transformation digitale.
- Filiales de grands comptes ou IPPON travaille (EDF, INSEE, BPI)
- 1 compte = 1 binôme commercial Paris-Lille, on scale si ça marche.

MENACES

- ESN, nous ne sommes pas compétitifs face à Capgemini, CGI, Atos etc
- TJM très faible vs des compétences exigées, volumes
- Présence chez le client



NOTRE VISION

CE QUE NOUS SOUHAITONS

Fonctionner en collectif

Unir nos forces avec Paris et fonctionner comme un collectif unique (staffing + recrutement) pour maximiser l'impact de nos actions et renforcer la valeur générée pour nos clients.

LA COMPLÉMENTARITÉ

Synergie Paris & Lille

Paris

Accès C-level, puissance relationnelle, références nationales.

Lille

Proximité terrain des comptes nationaux (EDF, SNCF, BPI, GIPHAR, INSEE, ADEO, DECATHLON..), salaire régionaux, delivery agile.

NOTRE AMBITION

Des résultats mesurables

Ouverture de deux comptes en régions en passerelles de Paris. par ex BPI et EDF.



PLAN D'ACTION

01 TECH

Rendre Lille identifiable

- Finaliser le partenariat GCP incluant la certification
- Créer des fiches d'expertise et des références lilloises
- Présenter les experts aux commerciaux de Paris
- Monter une offre commune avec Paris sur un sujet prioritaire
- Faire identifier Lille comme agence de référence sur le delivery

02 PEOPLE

Créer des passerelles

- Nommer un référent staffing Lille-Paris
- Partager chaque mois les besoins et les disponibilités
- Ouvrir des parcours de mobilité temporaire entre agences
- Donner de la visibilité aux projets nationaux depuis Lille
- Formaliser les parcours d'évolution, tech et commerce

03 MARCHÉ

Gagner ensemble

- Travailler cinq comptes prioritaires conjointement
- Aller en rendez-vous client en binôme Paris-Lille
- Poser les règles de partage des leads et de contribution
- Utiliser les références nationales d'Ippon en région
- Faire de Lille le relais régional des comptes nationaux



REX INSEE : DÉCIDÉ À PARIS, DÉLIVRÉ À LILLE

80 %

des ressources **viennent de Lille**, complétées par de l'expertise Spot

Compte global. La décision est à Paris, les filiales sont partout en France.

Relation locale. Il fallait des consultants locaux pour construire un vrai partenariat.

Effet d'entraînement. Quatre axes d'accompagnement ont été délivrés depuis Lille.

Coaching Craft

Formation FastAPI

Coaching DevOps

Coaching & Test
Strategy

CE QUE ÇA A DONNÉ

Le binôme Eliza au global, Enzo et Dahbia en local, a créé le liant. Résultat : **extension sécurisée pour 2026-2027.**

Nos limites. La charge d'expertise n'est pas disponible à 100 %, et la posture attendue diffère de notre quotidien.

REX ADEO : DÉCIDÉ À LILLE, REJETÉ PAR LE PRIX



RETOUR D'EXPÉRIENCE - CE QUI N'A PAS FONCTIONNÉ

ÉCHEC

12 → 2

consultants Ippon chez ADEO, de 2024 à 2027

2,7 ans de mission en moyenne, pour un taux d'activité de 95 %

RÈGLE DES 3 ANS

Interdiction d'intervenir chez ADEO pendant 2 ans après la fin d'une mission.

TJM HORS MARCHÉ

Un senior à 480 € est jugé trop cher : les postes cessent de nous être présentés.

MARGES INTENABLES

Relégués en 3^e liste, avec 5 à 10 % de marge sur un senior et 17 % au mieux sur un junior.

NOS DEUX RÉPONSES

Créer la structure AFM, une ESN dédiée, pour retrouver de l'agressivité commerciale sur le compte.

Négocier par Paris les projets IA et les forfaits (DAM, GCP), et réaliser à Lille ou à l'international.

CE QUE NOUS ENGAGEONS SUR SIX MOIS

PLAN À 180 JOURS

30 JOURS

COMMERCIAL & STAFFING

Un **binôme Lille / Paris** sur tous les comptes ouverts ayant une filiale à Lille.

RESSOURCES HUMAINES

Résoudre la situation RH à Lille en proposant un nouveau format.

90 JOURS

COMMERCIAL & STAFFING

Un **staffing Lille unifié** avec Paris.

TECH

Le **partenariat GCP** finalisé.

RESSOURCES HUMAINES

Le **plan de recrutement 2027** mis à jour, avec les outils associés.

180 JOURS

COMMERCIAL & STAFFING

Un **pipeline 2027 clair**, avec l'ouverture de 2 missions lilloises.

TECH

Le **starting kit lillois** remis à jour.

RESSOURCES HUMAINES

Le **recrutement RH** engagé.

FOCUS PARTENARIAT GCP



Ingram Micro

ABANDONNÉ

Clauses non négociables, dont la reprise de nos clients en cas de retard de paiement. Avenant refusé fin juillet.

SoftwareOne / Crayon

ACTÉ

Collaboration validée tacitement, attente de validation du juridique pour avancer.

Les contrats

EN ATTENTE

Licences, avenant Google, contrat de services. En attente de relecture par notre juridique.

Onboarding Revendeur

À VENIR

Partner Network Hub, Cloud Identity, migration de la facturation.

Opportunités de business

PHARM-UPP

~10-15 k€ / mois

Data platform déjà sur GCP, récupérable dès l'onboarding

Actual Group

~50-60 k€ / mois

Aujourd'hui chez Devoteam, volonté de passer par ippon pour la facturation google

Financements Google

DAF et PSF

Accessibles via le partenariat avec Google



VERS UN COMMERCIAL RECRUTEUR ?

Un contexte RH qui vient freiner le développement

- **Pas de RH** à l'agence depuis presque **5 mois**
- Pas de recrutement d'ici à janvier 2027 impactant directement le développement commercial de l'agence
- 60% des recrutements de 2026 sont des cooptations

Faute de relais RH, une piste s'est imposée d'elle-même, celle d'un rôle commercial qui se met à sourcer ses futurs talents.

Une vision de tout le cycle de vente

Le commercial ne chasse pas que des deals, il chasse des talents et construit des expériences. C'est ça, notre avantage concurrentiel.

LES BESOINS

Plateforme ou sourcé directement auprès d'un client

LES TECHNOLOGIES

Qualifiées chaque semaine sur les AO reçus, connaît les tendances

LE MARCHÉ

Les grilles et les prix pratiqués. Pipeline = opportunités + vivier talents

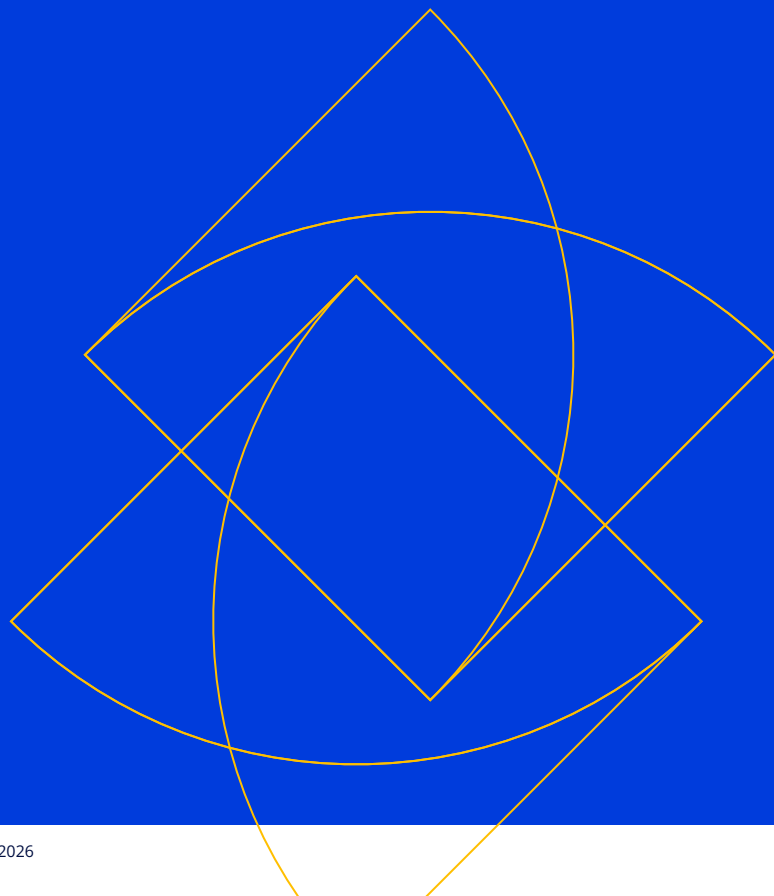
LES INTERLOCUTEURS

Récupérer des informations et contacts sur le marché local+terrain clients

Un commercial qui source et reçoit un candidat aura davantage de chance d'identifier si le candidat à **l'ADN Ippon** et s'il sera le plus à même de répondre au besoin de son client



— Q&A



CONCLUSION & PLAN D'ACTION

L'ambition proposée

Faire de Lille une agence pleinement intégrée au dispositif national : capable de recevoir des opportunités de Paris, mais aussi de faire remonter des comptes, des expertises et des capacités de delivery vers Paris et le reste du réseau.

Le Collectif

« Notre demande n'est pas d'être davantage aidés ; c'est de mieux fonctionner comme un collectif. Paris dispose d'un accès et d'une puissance relationnelle dont Lille peut bénéficier, tandis que Lille apporte sa proximité régionale, ses talents et sa capacité de delivery. Le sujet est donc de transformer cette complémentarité en mécanisme de croissance mesurable. »

Priorités stratégiques

1. Tech — rendre Lille identifiable

- Sélectionner deux expertises différenciantes à promouvoir.
- Créer des fiches d'expertise et références lilloises.
- Présenter les experts aux commerciaux de Paris.
- Offre commune avec Paris sur un sujet prioritaire.
- Identifier Lille comme agence de référence (delivery).

2. People — créer des passerelles

- Nommer un référent staffing Lille-Paris.
- Partage mensuel des besoins et disponibilités.
- Parcours de mobilité temporaire entre agences.
- Visibilité aux projets nationaux depuis Lille.
- Formaliser les parcours d'évolution (tech/com).

3. Marché — gagner ensemble

- Cinq comptes prioritaires travaillés conjointement.
- Rendez-vous client Paris/Lille en binôme.
- Règles de partage des leads et contribution.
- Utiliser les références nationales d'Ippon en région.
- Relais régional des comptes nationaux (Hauts-de-France).

1.



REX - Insee - Success

Contexte & Approche

- **Compte global** : Décision à Paris, filiales présentes dans toute la France.
- **Relation locale** : Nécessité d'avoir des consultants locaux pour créer un vrai partenariat.
- **Staffing** : 80% des ressources viennent de Lille (complété par l'expertise Spot).

Accompagnement local

4 axes majeurs délivrés à Lille :

- Coaching Craft
- Formation Fast-API
- Coaching DevOps
- Coaching / Test Strategy

Synergie & Résultats

- **Binôme gagnant** : Collaboration Eliza (global) + Enzo Dahbia (local) pour créer du liant.
- **Résultat** : Extension sécurisée pour 2026 - 2027 ("effet kisskool" IPPON).

Limitations

- **Expertise** : Charge d'expertise non disponible à 100%.
- **Posture** : Typologie de mission très différente du quotidien habituel (expertise, posture...).



REX ADEO - failure

Faits & Chiffres

- **Attrition forte** : 12 consultants en 2024 → 5 en 2026 → 2 en 2027.
- **Durée moyenne** : 2.7 ans de mission par consultant.
- **TACE élevé** : 95% de taux d'activité moyen chez ADEO.

Limites & Contraintes

- **Règle des 3 ans** : Interdiction d'intervenir chez ADEO pendant 2 ans post-mission.
- **TJM hors marché** : Senior à 480€ (trop cher), entraînant une perte de visibilité des postes.
- **Marges faibles** : IPPON relégué en 3e liste (marge de 5-10% sur senior, max 17% sur junior).

Axes de Réponse

- **ESN dédiée** : Création d'une structure AFM pour gagner en agressivité commerciale.
- **Négociation Paris** :
 - Projets IA et Forfaits (DAM, GCP) gérés à Paris.
 - Réalisation des projets à Lille ou à l'internationale (Espagne).



Plan à 180 jours (notre vision)

	30 jours	90 jours	180 jours
Commercial / Staffing	Binôme Lille/Paris pour tous les comptes ouverts avec filiale à Lille	Staffing Lille unifié avec Paris	Pipeline 2027 clair avec ouverture de 2 missions lilloises
Tech		Partenariat GCP finalisé	Starting kit Lillois remis à jour (un tron commun de formation, une école de tech Lead)
HR	Résoudre la situation RH à Lille	Mise à jour du plan recrutement 2027 et outils associés	Recrutement RH

