



# 2CRSi SA

## 2CRSi Pris la Main Dans le Sac : Revenus et Prévisions Fabriqués Via Des Parties Liées Non Divulguées

Euronext Paris: AL2SI

**Cette version du rapport est une traduction destinée à nos lecteurs français et peut contenir des erreurs. Le rapport original est disponible dans sa version anglaise et prévaut sur la version traduite.**

- Après avoir vendu sa filiale « Boston Limited » en 2023, qui générait plus de 83 % de son chiffre d'affaires, 2CRSi avait besoin d'un retournement de situation. C'est précisément à ce moment-là que le chiffre d'affaires de sa filiale américaine a soudainement explosé, alors que cette région ne représentait historiquement que 3 % du chiffre d'affaires total.
- Nos recherches indiquent que la quasi-totalité du chiffre d'affaires de 2CRSi est vraisemblablement fabriquée via un montage impliquant des parties liées non divulguées. Le contrat de \$610 millions annoncé par 2CRSi avec un client non nommé, ainsi que d'autres annonces de contrats significatifs, s'apparentent à une présentation gravement trompeuse, à la limite de la fraude pure et simple.

- Nos recherches indiquent que l'essentiel des opérations et des annonces de 2CRSi liées aux États-Unis ont été fabriquées avec l'aide de Joseph Church, l'homme au cœur d'un écosystème de sociétés factices, dont celle qui apparaît comme le client du principal contrat.
- Church est un vétérinaire, sans aucune expérience dans les centres de données ni dans un secteur connexe, et dispose de ressources financières limitées. En 2023 et 2024, il a créé plusieurs sociétés et matériel marketing qui semblent avoir servi de socle aux annonces et projets américains de 2CRSi. Toutes les sociétés concernées ont leur siège dans le petit hôpital vétérinaire qu'il codétient à Plattsburgh, dans l'État de New York.
- Church travaille étroitement avec 2CRSi depuis au moins 2022, et plusieurs éléments nous amènent à penser qu'il s'agit d'une partie liée depuis de nombreuses années. À plusieurs reprises, 2CRSi et les sociétés de Church mentionnent les actifs l'une de l'autre ou utilisent des supports marketing de façon interchangeable.
- Nous avons identifié le client non nommé derrière le contrat de 610 millions de dollars, ainsi que derrière la commande plus récente de 290 millions de dollars : il s'agit de la société de Church, « NewYork GreenCloud » (« NYGC »). En réalité, NYGC a été créée le jour même de l'annonce du contrat par 2CRSi. Le PDG de 2CRSi apparaît comme « Co-fondateur » dans la présentation de levée de fonds de NYGC. Le site web de NYGC a été intégralement créé et est hébergé par le département informatique de 2CRSi.
- Alors que 2CRSi présente NYGC comme un « leading data center operator », la réalité est que Church et ses sociétés n'ont jamais construit ni exploité un seul data center. Church a racheté d'anciennes centrales électriques pour une bouchée de pain et s'en est servi, avec 2CRSi, pour attirer des investisseurs en inventant des histoires de « green data centers ». En réalité, tous les projets reposent sur des projections bancales, des facteurs futurs inconnus, et exigent des centaines de millions de financement que l'entreprise ne possède pas.
- Dans une interview inédite<sup>1</sup> accordé par Church à un média régional, il déclare explicitement que les opérations liées au data center californien, y compris les autorisations, pourraient démarrer fin 2027 dans le meilleur des cas, et qu'il faudrait plus d'un milliard de dollars de Capex pour le construire.

---

<sup>1</sup> Une transcription intégrale de l'interview est disponible dans l'article de Karlos Rene Ayala, "Power, promises and the new tech 'Gold Rush'," publié dans Ledger Dispatch le 8 mai 2026, [https://www.ledger.news/news/power-promises-and-the-new-tech-gold-rush/article\\_f7458ed4-6768-4e3f-be24-b0482be41383.html](https://www.ledger.news/news/power-promises-and-the-new-tech-gold-rush/article_f7458ed4-6768-4e3f-be24-b0482be41383.html).

- NYGC n'ouvrira pas de discussions avec des clients avant 2028, et ne sait même pas encore quel type de serveurs l'entreprise utiliserait à ce moment-là. Pour l'instant, ses seules activités concernent des installations de production électrique à partir de biomasse, et sa trajectoire de financement future dépend entièrement de signatures de clients à venir. Cela invalide directement l'annonce et les déclarations de 2CRSi autour de son contrat majeur aux États-Unis et du récent bon de commande, censés être livrés dans les prochains mois, alors que NYGC n'en a tout simplement pas besoin à ce stade.
- Les spécifications techniques de NYGC relèvent du fantasme marketing et semblent tout bonnement impossibles à atteindre. Entre un PUE (Power Usage Effectiveness) annoncé comme inférieur à celui des installations les plus efficaces au monde, un taux de disponibilité prévisionnel de la centrale biomasse supérieur à celui de tout comparable, et des upgrades de technologie de pyrolyse à une échelle sans précédent, le projet NYGC ressemble à un rêve inventé de toutes pièces.
- Notre due diligence, comprenant images satellite, visites sur site, échanges avec des responsables locaux, ainsi qu'entretiens avec des employés de NYGC et Church lui-même, révèle également qu'il ne se passe actuellement presque rien sur les autres sites liés aux opérations américaines de 2CRSi et à sa filiale récemment créée « 2CRSi Cloud Solutions ». Cela inclut des projets et annonces allant de 2022 à aujourd'hui, dont certains ont même disparu des communications de l'entreprise sans explication.
- Nous avons relevé d'autres annonces de 2CRSi hautement douteuses, telles que sa participation à un projet européen de mégafactory d'IA, ou encore ses récents contrats à Munich, au Canada et à New York.
- En conclusion, nous pensons que 2CRSi a mis en place une structure frauduleuse aux États-Unis afin de fabriquer un récit de croissance à destination de ses investisseurs. Nous pensons que les investisseurs, les régulateurs et les auditeurs ont été délibérément trompés.

# AVIS DE NON-RESPONSABILITÉ JURIDIQUE IMPORTANT

LE PRÉSENT RAPPORT ET L'ENSEMBLE DES DÉCLARATIONS QU'IL CONTIENT CONSTITUENT LES OPINIONS DE GRIZZLY RESEARCH LLC ET NON DES ÉNONCÉS DE FAIT.

Les rapports reposent sur des informations généralement accessibles, des recherches de terrain, ainsi que sur des inférences et déductions issues du processus de due diligence et d'analyse de Grizzly Research LLC. Nos opinions sont formulées de bonne foi et s'appuient sur des faits publiquement disponibles ainsi que sur des éléments de preuve collectés et analysés, y compris notre compréhension des déclarations faites par la direction des sociétés que nous analysons, l'ensemble étant exposé dans nos rapports de recherche à l'appui de nos opinions, et reproduit ici. CELA RESTE CEPENDANT EXCLUSIVEMENT DE L'ORDRE DE NOS OPINIONS ET DE NOS CONVICTIONS.

Nous avons mené nos recherches et analyses à partir d'informations publiques, d'une manière que toute personne intéressée aurait pu reproduire. Tout élément de preuve cité dans ce rapport, ou utilisé pour le rédiger, est accessible publiquement.

Grizzly Research LLC ne formule aucune déclaration ni garantie, expresse ou implicite, quant à l'exactitude, l'actualité ou l'exhaustivité de ces informations, ni quant aux résultats pouvant découler de leur utilisation.

Nous avons le droit d'avoir des opinions et de les exprimer dans un forum public. Nous estimons que la publication de nos opinions, ainsi que des faits sous-jacents relatifs aux sociétés cotées que nous analysons, sert l'intérêt public, et qu'elle se justifie par le fait que les investisseurs publics et le marché partagent un intérêt commun dans la juste valeur et le cours de bourse des sociétés cotées que nous analysons. Toute expression d'opinion peut être modifiée sans préavis, et Grizzly Research LLC n'assume aucune obligation de mise à jour ou de complément du présent rapport ou des informations qu'il contient.

Les destinataires du rapport de recherche sont des investisseurs professionnels, censés exercer leur propre jugement quant au degré de confiance qu'ils accordent au rapport. Vous déclarez disposer d'un niveau suffisant de sophistication en matière d'investissement pour évaluer de manière critique les informations, analyses et opinions figurant sur ce site.

Vous acceptez en outre de ne pas communiquer le contenu des rapports et autres documents présents sur ce site à une autre personne, à moins que cette personne n'ait accepté d'être liée par les présentes Conditions d'utilisation. Si vous accédez à ce site, téléchargez ou recevez le contenu des rapports ou d'autres documents qui y figurent pour votre propre compte, vous acceptez d'être lié par ces Conditions d'utilisation. Si vous accédez à notre site, téléchargez ou recevez le contenu des rapports ou autres documents du site en qualité d'agent pour le compte d'un tiers, vous engagez votre mandant aux mêmes Conditions d'utilisation.

À la date de publication d'un rapport de GRIZZLY RESEARCH LLC à biais vendeur, certaines Personnes Associées à GRIZZLY RESEARCH LLC (TELLES QUE DÉFINIES CI-DESSOUS), ainsi que ou par l'intermédiaire de ses membres, associés, affiliés, employés et/ou consultants, clients et investisseurs, et/ou leurs clients et investisseurs, détiennent une position vendeuse sur les titres d'un Émetteur Couvert (ainsi que sur des options, swaps et autres dérivés liés à ces titres) et réaliseront donc des gains significatifs si le prix des titres de cet Émetteur Couvert baisse. Il convient vraisemblablement de supposer qu'à la date de publication de tout rapport de GRIZZLY RESEARCH LLC à biais acheteur, certaines Personnes Associées à GRIZZLY RESEARCH LLC, ainsi que certains clients et investisseurs, et/ou leurs clients et investisseurs, détiennent une position acheteuse significative sur l'ensemble des titres couverts aux présentes et sont donc susceptibles de réaliser des gains significatifs si le prix de l'un quelconque de ces titres augmente. Certains rapports, qu'ils soient à biais acheteur ou vendeur sur un Émetteur Couvert, peuvent également contenir des opinions sur d'autres émetteurs dans lesquels les Personnes Associées à GRIZZLY RESEARCH LLC, ses clients et investisseurs, et/ou leurs clients et investisseurs, peuvent détenir une position acheteuse.

Après la publication de tout rapport acheteur ou vendeur, GRIZZLY RESEARCH LLC et les Personnes Associées à GRIZZLY RESEARCH LLC sont susceptibles de continuer à intervenir sur les titres des Émetteurs Couverts pendant une durée indéterminée après un premier rapport portant sur l'Émetteur Couvert, et cette ou ces positions pourront être longues, courtes ou neutres à tout moment par la suite, indépendamment de leurs positions et opinions initiales telles qu'énoncées dans les recherches de GRIZZLY RESEARCH LLC. Une ou plusieurs Personnes Associées à GRIZZLY RESEARCH LLC ont fourni à GRIZZLY RESEARCH LLC des informations publiquement disponibles que cette dernière a incluses dans le présent rapport après avoir effectué sa propre due diligence indépendante. VOUS DEVEZ MENER VOS PROPRES RECHERCHES ET VOTRE PROPRE DUE DILIGENCE AVANT DE PRENDRE TOUTE DÉCISION D'INVESTISSEMENT RELATIVE AUX TITRES VISÉS DANS LES PRÉSENTES. LES OPINIONS EXPRIMÉES DANS CE RAPPORT NE CONSTITUENT PAS UN CONSEIL EN INVESTISSEMENT ET NE DOIVENT PAS ÊTRE INTERPRÉTÉES COMME UN CONSEIL EN INVESTISSEMENT NI COMME UNE RECOMMANDATION, DE QUELQUE NATURE QUE CE SOIT. APRÈS PUBLICATION DE CE RAPPORT, NOUS POUVONS CONTINUER À INTERVENIR SUR LES TITRES QU'IL VISE, ET NOUS POUVONS ÊTRE LONGS, COURTS OU NEUTRES À TOUT MOMENT PAR LA SUITE, INDÉPENDAMMENT DE NOTRE OPINION INITIALE.

Afin de gérer le risque, nous pouvons clôturer des positions ouvertes lorsque nous l'estimons prudent. Nous ne fournissons pas d'« objectifs de cours », bien qu'il puisse nous arriver d'exprimer notre opinion sur la valeur d'un titre. Une opinion sur la valeur d'un titre diffère d'un objectif de cours en ce que nous ne prétendons pas avoir une quelconque vision sur la manière dont le marché dans son ensemble pourrait valoriser un titre, nous ne pouvons parler que de la manière dont nous, personnellement, percevons sa valeur. Nous ne conservons donc pas une position jusqu'à ce qu'elle atteigne un objectif de cours déterminé, ni jusqu'à ce qu'elle atteigne le prix correspondant à l'opinion de valorisation que nous avons exprimée. De nombreux facteurs entrent dans une décision d'investissement au-delà de l'opinion sur la valeur du titre, notamment, et sans s'y limiter, le coût d'emprunt d'un titre vendu à découvert, le risque de « short squeeze », un dimensionnement prudent du risque par rapport au capital et à la volatilité, la réduction de l'asymétrie d'information, le coût d'opportunité du capital, les attentes des clients et la capacité à couvrir le risque de marché, entre autres. Vous devez donc partir du principe qu'au moment de la publication de tout rapport, nous clôturerons, ou avons déjà commencé à clôturer, une part substantielle, voire la totalité, de nos positions sur les titres de l'émetteur couvert.

À notre connaissance et selon notre meilleure conviction, toutes les informations contenues dans le présent document sont exactes et fiables, et ont été obtenues auprès de sources publiques que nous estimons exactes et fiables, qui ne sont ni des initiés ni des personnes liées à 2CRSi SA, ou qui ne seraient pas tenues par ailleurs à une obligation fiduciaire ou à un devoir de confidentialité envers l'émetteur. Notez que 2CRSi SA, ainsi que les initiés, agents et représentants juridiques de 2CRSi SA et des autres entités mentionnées dans le présent document, peuvent détenir des informations importantes non publiques susceptibles d'être pertinentes sur les sujets évoqués ici. Ne présumez pas qu'une personne ou une société mentionnée dans ce document a examiné notre rapport avant sa publication.

Le présent document ne constitue ni une offre de vente ni une sollicitation d'offre d'achat d'un quelconque titre ; aucun titre ne sera offert ni vendu à une personne, dans quelque juridiction que ce soit, si une telle offre est illicite au regard du droit des valeurs mobilières applicable dans cette juridiction.

# Introduction

2CRSi est un groupe technologique français qui conçoit, fabrique et distribue des serveurs informatiques haute performance et sobres en énergie, ainsi que des infrastructures de centres de données. Basée à Strasbourg, l'entreprise est cotée sur Euronext Paris.

L'entreprise, et son titre, ont tout d'une véritable success story. Le prix de son action a été multipliée par sept au cours de l'année écoulée, portée par l'explosion de son chiffre d'affaires. 2CRSi est désormais perçue comme une opportunité de premier plan pour participer au boom en cours de l'IA et, plus largement, des centres de données. Les investisseurs particuliers en France commentent avec enthousiasme les nouvelles annonces de la société et ses avancées.

Ces succès récents ont sensiblement rehaussé le profil de 2CRSi, en particulier en France, naturellement ravie de voir une société française prendre une place importante dans une industrie nouvelle et exaltante.



Photo du PDG de 2CRSi, Alain Wilmouth, serrant la main du président français Emmanuel Macron, qui accueillait la 9e édition annuelle du sommet Choose France au Château de Versailles. **Source:** [LinkedIn](#).

Malheureusement pour toutes les parties concernées, nous soupçonnons fortement que l'essentiel du chiffre d'affaires de 2CRSi et de ses annonces de contrats repose sur une présentation gravement trompeuse, orchestrée par 2CRSi au moyen de parties liées non divulguées.

Nous ne l'affirmons pas à la légère, mais notre enquête menée pendant des mois nous a conduit à une conclusion : 2CRSi est presque une fraude à l'état pur. Nous pensons que la direction a vraisemblablement commis plusieurs actes frauduleux et semble avoir agi avec l'intention de tromper lourdement les investisseurs.

## Les Revenus Américains de 2CRSi Ont Explosé au Bon Moment

Nous pensons que le récit de croissance américain de 2CRSi, qui soutient la majeure partie de ses revenus, de ses opérations et de ses projections futures, est presque entièrement fabriqué.

Ce n'est pas un hasard : l'entreprise avait désespérément besoin d'un retournement de situation après avoir vendu sa filiale « Boston Limited » en 2023.

L'histoire commence en 2023, après la vente par 2CRSi de sa filiale « Boston Ltd », qui générait l'essentiel de son chiffre d'affaires, comme l'atteste son annonce « Sale of Boston Ltd » d'août 2024, dans laquelle 2CRSi [déclarait](#) :

*« À la demande de l'Autorité des marchés financiers, 2CRSi présente les chiffres permettant de comprendre pleinement, d'une part, les impacts financiers de la cession de Boston Limited intervenue le 30 juin 2023, dont les montants n'avaient pas pu être communiqués lors de la publication du rapport annuel 2022/2023, et, d'autre part, les impacts attendus sur l'exercice 2023/2024, clos le 30 juin 2024. »*

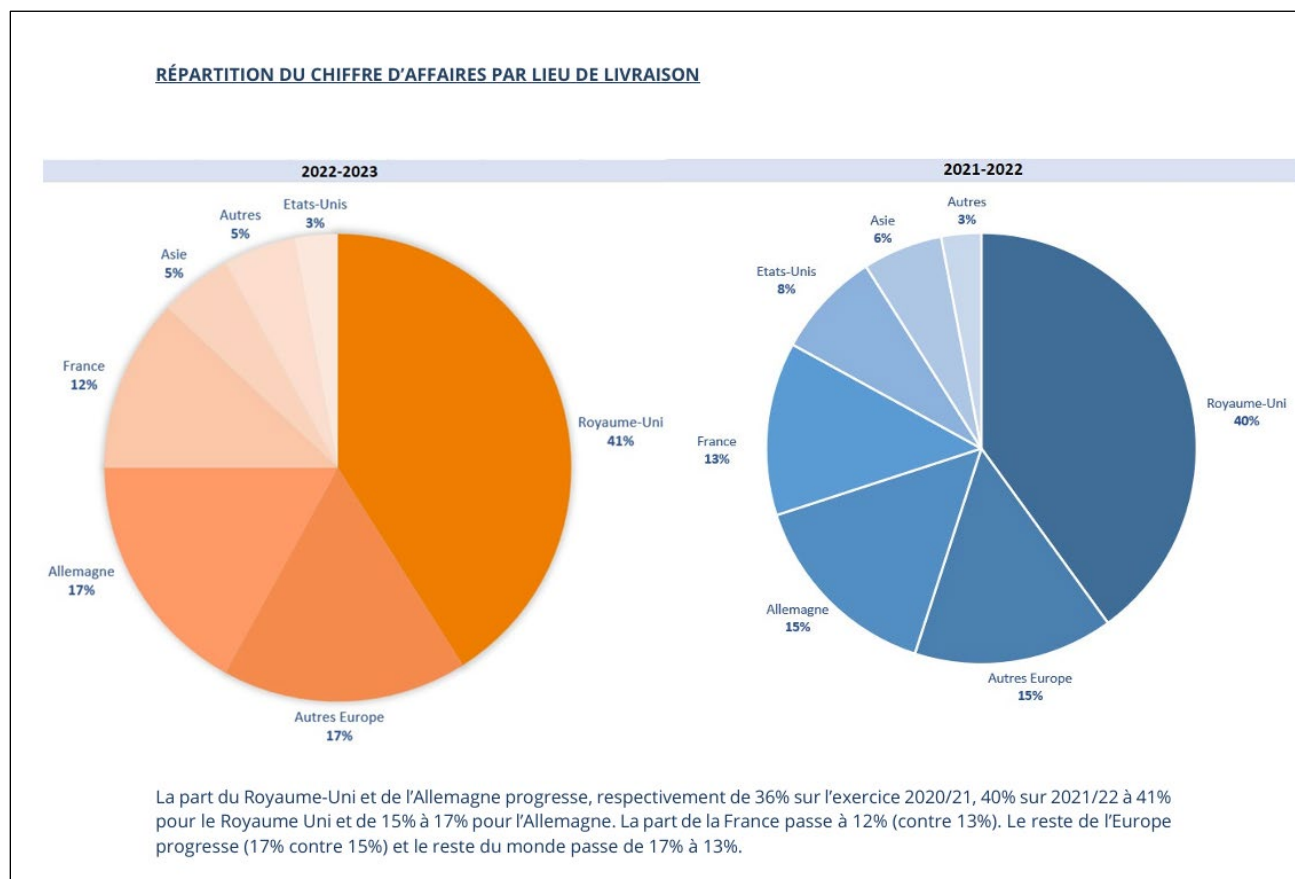
*(Traduit par IA)*

| <b>In millions of Euros (EUR)</b>                       |                       |                    |
|---|-----------------------|--------------------|
| <b>In Euros</b>   | <b>2022/23</b>        | <b>2023/24</b>     |
|   | <b>(12 months)***</b> | <b>(16 months)</b> |
| <b>Boston Limited (divested asset) - Revenue</b>        | 153,8                 | 45*                |
| <b>2CRSi Group (including Boston Limited) - Revenue</b> | 183,5                 | 220**              |

(\*) Data provided by Boston management, unaudited as of 06/30/2023  
(\*\*) 2CRSi data published on 07/25/2024, consolidated under French accounting standards, currently under audit

Source: [Communiqué de presse 2CRSi](#).

Au cours de l'exercice 2022-2023, Boston Limited a généré plus de 83 % du chiffre d'affaires total de 2CRSi. Par conséquent, avant l'exercice 2023-2024, seule une fraction de ses revenus provenait des États-Unis. L'essentiel venait d'Europe (Royaume-Uni, Allemagne, France), puisque Boston Limited opérait principalement en Europe.



Source: [Rapport Annuel 2022-2023](#).

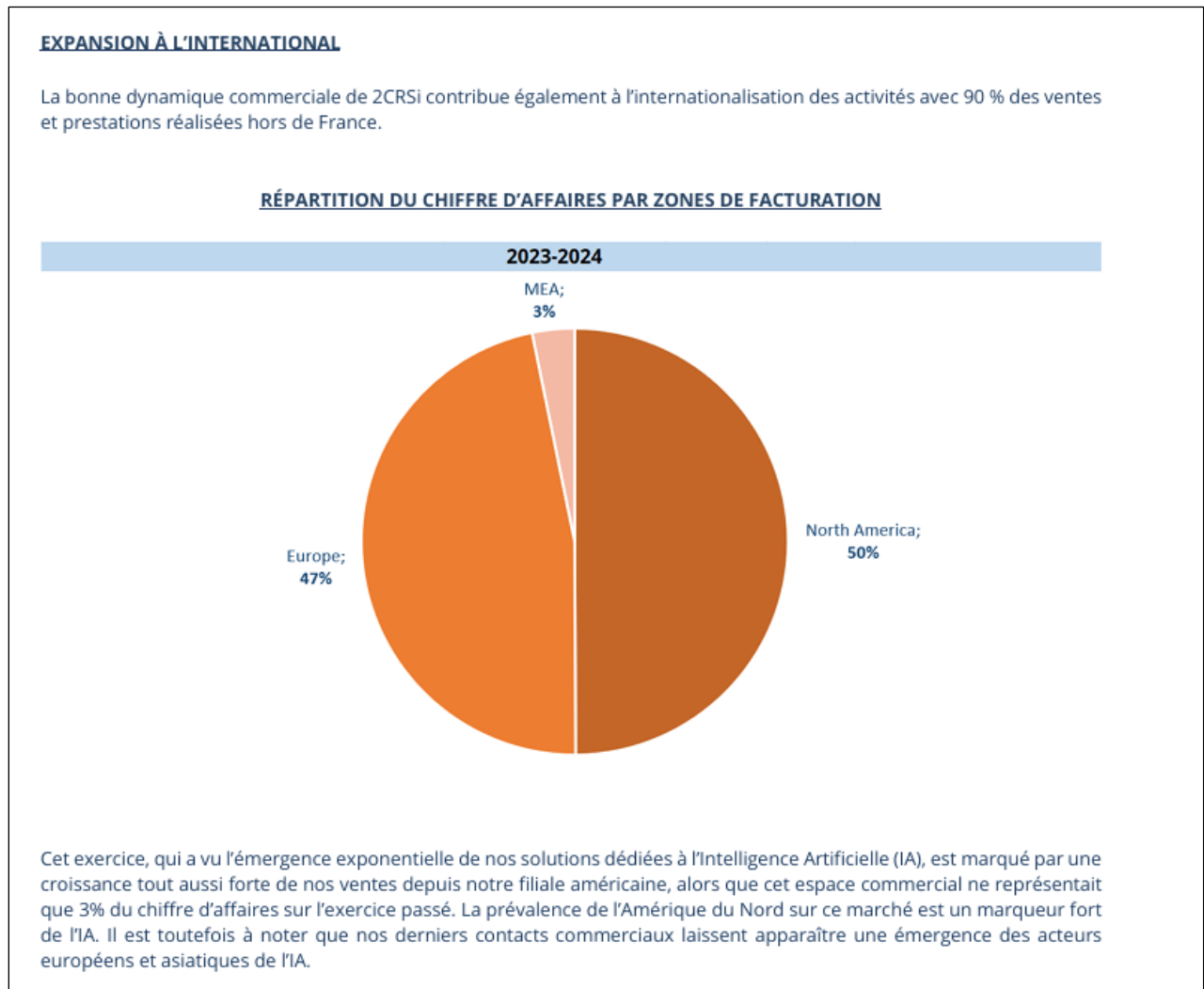
En raison de « [difficultés opérationnelles et logistiques inattendues](#) », 2CRSi a décidé de vendre Boston Limited afin d'enrayer l'hémorragie de trésorerie, en abandonnant au passage une part considérable de son chiffre d'affaires. Comme le montre la citation ci-dessous, les 183,5 millions d'euros sont devenus 34,7 millions d'euros hors revenus de Boston.

« Sur une période comparable de 12 mois (de juillet 2023 à juin 2024), le chiffre d'affaires a atteint 167,6 M€, soit une hausse substantielle par rapport aux 34,7 M€ de l'année précédente (hors Boston et sur une période de 12 mois allant de mars 2022 à février 2023). » [Source](#) (Traduit par IA)

La vente de Boston Limited a été finalisée le 30 juin 2023. À partir de là, 2CRSi avait besoin d'un narratif de redressement pour satisfaire ses investisseurs. Cela a commencé par une brusque croissance du chiffre d'affaires sur l'exercice 2023-2024, prétendument concentrée en Asie, une région qui ne représentait auparavant que 5 % des revenus de 2CRSi.

« 80 % des ventes portées par l'intelligence artificielle. Une portée internationale. Il convient de noter que le chiffre d'affaires de cette période inclut quatre mois d'activité de Boston Limited, cédée en juin 2023. Hormis cette contribution, le chiffre d'affaires du groupe 2CRSi s'élève à plus de 175 millions d'euros, dont 12 % dans la région EMEA, 17 % en Amérique du Nord et 71 % en Asie, couvrant au total 31 pays. » [Source](#) (Traduit par IA)

Or, dans le rapport annuel français 2023-2024, l'entreprise affirme que 50 % de son chiffre d'affaires provient des États-Unis. Il montre également qu'aucun revenu n'a été généré en Asie. 2CRSi semble ici publier des chiffres incohérents.



Source: [Rapport Annuel 2023-2024](#).

2CRSi n'avait généré que 3 % de son chiffre d'affaires total aux États-Unis au cours de l'exercice 2022-2023. Pourtant, les revenus dans cette région ont explosé l'exercice suivant, en 2023-2024.

Étrangement, au [S1 2024-2025](#), couvrant la période du 1er juillet au 31 décembre 2024, le chiffre d'affaires ne s'est élevé qu'à 20,9 millions d'euros, avec un résultat net de 2,6 millions d'euros. Ce n'est qu'au S2 2024-2025 que les revenus de 2CRSi ont commencé à exploser aux États-Unis.

« 2CRSi anticipe un chiffre d'affaires supérieur à 200 millions d'euros d'ici fin juin 2025. »

Source (Traduit par IA)

Coïncidence troublante, sur cette période, le groupe n'a dégagé aucun bénéfice et a avancé l'explication suivante :

*« La marge brute de l'exercice, et plus particulièrement celle du second semestre, a été temporairement affectée par l'octroi d'une remise exceptionnelle à l'un des principaux clients du Groupe aux États-Unis, en compensation d'un retard de livraison. » (Traduit par IA)*

Au second semestre 2025, le chiffre d'affaires de 2CRSi aurait explosé en même temps que le cours de bourse. 2CRSi a fait état d'une hausse de plus de 180 millions d'euros de ses revenus par rapport à l'année précédente.

Les seules annonces de contrats ou d'accords en Amérique du Nord correspondant à cette période sont celles relevant du contrat-cadre de 610 millions de dollars signé initialement en janvier 2024. Historiquement, 2CRSi a même annoncé des contrats de seulement 2 millions de dollars. La croissance des revenus en Amérique du Nord semble donc devoir être attribuée au contrat-cadre de 610 millions de dollars.

## Les Annonces Bidons de Contrats Américains

En janvier 2024, 2CRSi a [annoncé](#) un contrat massif de 610 millions de dollars avec une « Leading US Data Center Operator Company », de très loin le plus gros contrat de son histoire. Le communiqué initial de l'entreprise indiquait :

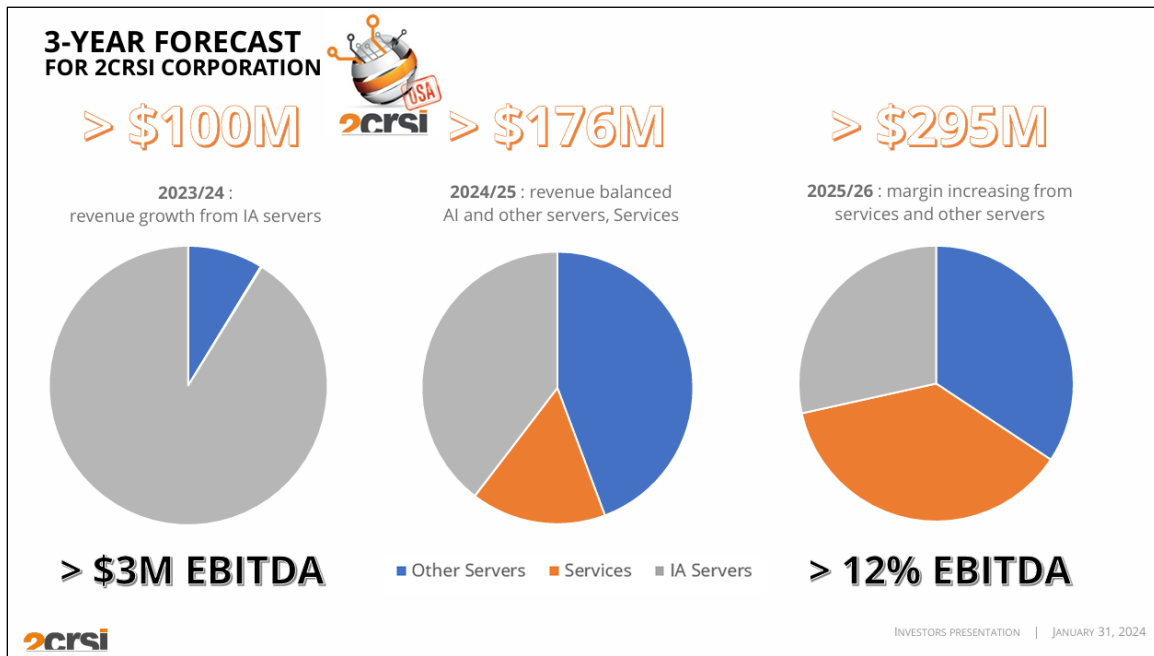
*« Une société leader de centres de données opérant exclusivement à partir de sources d'énergie renouvelable a choisi les serveurs 2CRSi pour équiper ses 4 prochains centres de données, représentant un engagement contractuel de 210 millions de dollars sur les 18 prochains mois. »*

*« Avec une feuille de route à horizon 2030, plus de 30 sites, totalisant plus de 1 700 MW, seront déployés dans plus de 20 États américains. C'est pourquoi le contrat comprend également un second engagement ferme portant sur une commande supplémentaire de 400 millions de dollars sur les quatre prochaines années, pour un total contractuel de 610 millions de dollars. »*

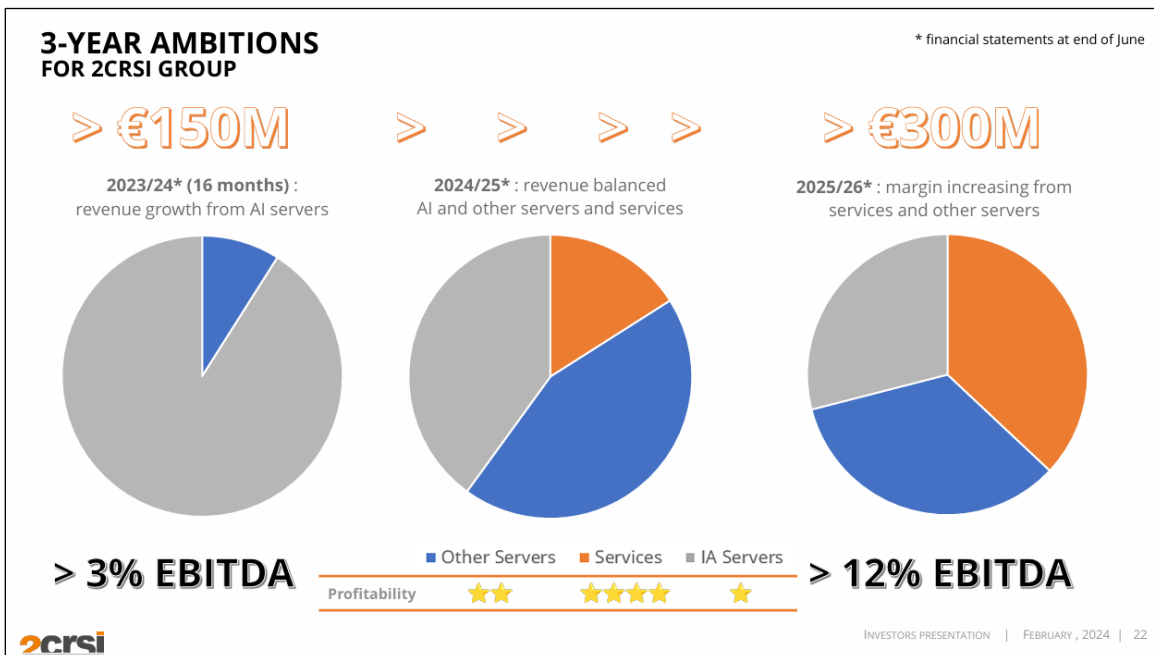
[Source](#) (Traduit par IA)

À la suite de cette annonce, 2CRSi s'est mise [à publier](#) des projections audacieuses pour l'avenir, supposément soutenues par ce contrat :

*« Pour les exercices fiscaux suivants, la vente de solutions pour centres de données, couplée à une part croissante de services, augmentera significativement les résultats du Groupe. Pour 2CRSi Corp, cela se traduira par un EBITDA supérieur à 12 % d'ici 2026, avec un chiffre d'affaires proche de 300 millions de dollars, dont environ 60 % est déjà couvert par le contrat conclu avec l'opérateur américain de centres de données. » (Traduit par IA)*



Source: [Présentation](#) de janvier 2024.



Source: [Présentation](#) de février 2024.

**Note:** en un seul mois, le vocabulaire est passé de « Projections » à « Ambitions ». La présentation montre également que les serveurs IA sont le segment le moins rentable.

À première vue, ce contrat représente la plus grande opportunité pour 2CRSi de devenir un acteur majeur du secteur. Mais les éléments réunis nous conduisent à penser qu'il a très probablement été entièrement fabriqué, au moyen d'un écosystème de parties liées, de fausses annonces et de communications trompeuses.

## Comment Nous Avons Identifié la Partie Contractante NewYork GreenCloud

Notre analyse montre que la partie contractante de ce contrat de 610 millions de dollars est NewYork GreenCloud (NYGC), une société fondée le jour même de l'annonce du contrat par Joseph Church, un vétérinaire, et domiciliée à la même adresse que le Plattsburgh Animal Hospital où il travaille.

L'annonce du contrat indique que le client est un exploitant majeur de centres de données souhaitant équiper ses quatre prochains centres. Une [annonce](#) ultérieure, datée du 29 septembre 2025, précise que la première commande de 290 millions de dollars dans le cadre du contrat-cadre vise à équiper : « une centrale biomasse fournissant de l'électricité décarbonée, conçue pour monter jusqu'à 40 MW de capacité IA d'ici fin 2027. La centrale est implantée sur « un site près de Sacramento, en Californie. » (Traduit par IA)

Une simple recherche mène à plusieurs [articles](#) de janvier 2026 expliquant que NYGC a finalement acquis la « Buena Vista Biomass Power Facility », avec BucSha comme partenaire d'ingénierie et Impact Capital Partners (IPC) comme conseiller en stratégie de capital et en trajectoires de financement de l'opération.

Cette installation électrique présente exactement les mêmes caractéristiques que celles mentionnées dans le communiqué de presse de 2CRSi. Plus étrange encore, en mars 2026, 2CRSi a publié sur sa chaîne YouTube [une vidéo non répertoriée](#) intitulée « NYGC - Buena Vista AI Factory overview », expliquant que NYGC est propriétaire de l'installation, tandis que 2CRSi en est le « IT Technology Provider ».

Sur le [site web](#) de NYGC, on retrouve ce même site, mais aussi un site à Rouses Point et un autre à Chateaugay, où 2CRSi prétend également exploiter des centres de données.

IPC a aussi [publié](#) en mai 2025 une longue présentation mêlant des informations issues des supports marketing de 2CRSi et de NYGC dans un but de levée de fonds. Si cela ne suffisait pas, cette présentation confirme que NYGC est bien le client de 2CRSi au titre du contrat-cadre. Il y a quelques semaines, cette présentation a été retirée du web ; nous l'avons jointe en annexe. Comme les lecteurs le comprendront, ce document contenait des informations accablantes mettant tout le montage à nu, et son existence relevait d'une erreur particulièrement maladroite.

Dans cette présentation, nous avons retrouvé les quatre projets de centres de données mentionnés dans l'annonce initiale du contrat. En outre, le [site](#) d'IPC précise encore noir sur blanc que 2CRSi fournit les serveurs destinés à l'installation de NYGC.

Autre élément : une publication récente du PDG de 2CRSi, Alain Wilmouth, qui se félicite d'avoir NYGC comme client.

**Alain WILMOUTH** 2CRSi • 3rd+  
3mo •

= Proud moment for 2CRSi =  
We are extremely proud to have been selected by our clients to support this major AI infrastructure deal, recently announced in a public press release. This trust is a strong recognition of 2CRSi's expertise in high-performance, sustainable computing solutions, as well as the commitment and excellence of our teams. Being chosen for such a strategic project confirms our ability to deliver reliable, innovative, and scalable technologies for the most demanding AI workloads.  
+ A sincere thank you to our clients and partners for their confidence. This achievement reflects a shared vision and a strong collaboration focused on building the future of AI infrastructure.  
+ We look forward to continuing this journey and supporting our customers in their most ambitious innovation projects.  
[#2CRSi](#) [#Proud](#) [#CustomerTrust](#) [#AllInfrastructure](#) [#HighPerformanceComputing](#) [#Innovation](#)

**Sandy Goodman** Impact Capital Partners LLC • 3rd+  
3mo •

I am proud to be working with NewYork GreenCloud as it advances one of the most innovative clean-energy AI infrastructure platforms in the country. Today's announcement with Atlas Cloud highlights the scale of what becomes possible when sustainable power and next-generation compute are designed together from the start.

<https://lnkd.in/g2frZHXR>

**Atlas Cloud AI and NewYork GreenCloud Launch \$6B Sustainable AI Infrastructure Partnership Powered by...**  
businesswire.com

51 reactions • 4 comments • 1 repost

Reactions

+43

Source: [LinkedIn](#).

**Note:** Pour mémoire, Impact Capital Partners (IPC) est le partenaire de NYGC et, semble-t-il, ne travaille qu'avec eux.

Récemment, NYGC a également [commenté](#) une publication de 2CRSi célébrant le franchissement symbolique d'une capitalisation boursière d'un milliard d'euros. Un commentaire d'autant plus troublant une fois la réalité mise au jour.

**NewYork GreenCloud** 118 followers • 1w

We look forward to finalizing our plans to populate our AI Factory in California with 2CRSi servers.

Not since the Statue of Liberty has there been such an engineering feat on US soil!

Like • 9 | Reply



Source: [LinkedIn](#).

Maintenant que nous avons formellement identifié la partie contractante à ce contrat, nous présentons les signaux d'alerte qui nous ont permis de découvrir la vérité et de conclure que ce contrat a été entièrement fabriqué. Nos recherches comprennent de la due diligence de terrain, avec visites de sites et entretiens avec des employés, des images satellite, des échanges avec des administrations et des bases de données publiques, ainsi qu'une interview avec Church publiée dans un journal local. (Une transcription complète de l'interview est disponible dans l'article de Karlos Rene Ayala, "Power, promises and the new tech 'Gold Rush'," [Ledger Dispatch, 8 mai 2026](#).)

## Les Déclarations de 2CRSi Sur le Contrat et la Livraison Semblent Inconciliables Avec Nos Constatations

En croisant nos constatations, les déclarations de Church ainsi que les annonces et prises de parole de 2CRSi, nous avons constaté que presque toutes semblaient trompeuses. Nous avons établi un tableau résumant les déclarations de 2CRSi face à la réalité que nous avons mise au jour, principalement issue de l'entretien avec le PDG de NYGC. Tous ces points sont développés tout au long de ce rapport.

| Source   | Déclarations de 2CRSi (Traduites par IA)  | Nos Constatations  |
|--|---|--|
| Annonce du contrat   | Le client (NYGC) du contrat de 610 millions de dollars est un "opérateur leader de data centers aux États-Unis".  | NYGC a été créé le jour même de l'annonce par un vétérinaire sans antécédents notables et sans financement disponible.<br><br>2CRSi a créé et héberge le site web de NYGC. Ils l'ont créé 5 mois après l'annonce du contrat.   |
| Annonce du contrat   | NYGC a 4 data centers en construction.  | NYGC est actuellement dans la phase de remise en service d'une seule installation énergétique. Ils n'ont actuellement aucune autre opération ni aucun permis de construction pour un data center.  |
| Annonce du contrat   | La feuille de route de NYGC jusqu'en 2030 compte plus de 30 sites, totalisant plus de 1 700 MW.   | NYGC n'a mentionné que 4 sites potentiels totalisant 124 MW. Encore une fois, un seul est en phase de rénovation très précoce.   |
| Annonce de la première commande  | Le calendrier de livraison de la commande de 290 millions de dollars, dans le cadre du contrat-cadre de 610 millions de dollars, était initialement prévu pour le printemps 2026. Il a ensuite été repoussé à l'été 2026 en raison d'un "retard lié à l'adaptation de l'infrastructure énergétique de NYGC en Californie".<br><br>Cette "AI Factory" est conçue pour monter jusqu'à 40 MW de capacité IA d'ici fin 2027.  | Le PDG de NYGC a clairement déclaré qu'aucun data center ne serait opérationnel avant 2028 dans le meilleur des cas. Il a également indiqué que, compte tenu des délais, NYGC ne savait même pas quel type de serveur ils utiliseraient à ce moment-là. En d'autres termes, NYGC n'a actuellement aucune raison d'acheter des serveurs auprès de 2CRSi.<br><br>Ceci est manifestement faux. Comme l'a expliqué le PDG de NYGC, le data center ne peut avoir qu'une capacité maximale de 20 MW, car l'autre moitié de l'électricité produite sera injectée dans le réseau électrique. |
| Présentation de Novembre 2022<br><br>Présentation et communiqué de presse de 2CRSi Cloud Solutions | Transformation d'une ancienne centrale de production d'électricité à biomasse en data center à Chateaugay. "Développement de notre data center, premier bâtiment prêt avec 2 MW, la construction d'un deuxième bâtiment commencera avant la fin de l'année."<br><br>"Le 17 mars 2025, nous avons annoncé via un communiqué de presse la création d'une nouvelle entité du groupe 2CRSi appelée 2CRSi Cloud Solutions. À cette époque, trois data centers étaient concernés : NAO – Nanterre (Paris), France ; RP1 – Rouses Point, New York, États-Unis ; <b>CH2 – Chateaugay, New York, États-Unis.</b> " | Ce data center n'a jamais existé, et la construction n'a jamais commencé. La centrale électrique a été acquise par le PDG de NYGC, Joseph Church, en 2022 pour 500 000 dollars. Dans une interview, il a avoué que, compte tenu du mauvais état de la centrale biomasse, ils n'avaient jamais lancé le projet.   |
| Rapports financiers semestriels Décembre 2024 & 2025   | "Également, depuis 2020 avec l'acquisition de Green Data et du site de Rouses Point aux États-Unis, l'entreprise développe sa branche d'infrastructure de data centers."  | 2CRSi n'a pas acquis le site de Rouses Point, elle le loue au propriétaire "ERS LLC" depuis 2021.  |

Source: Grizzly Research.

## NYGC Est Une Partie Liée Non Divulguée

NewYork GreenCloud ressemble en réalité davantage à une filiale de 2CRSi. La présentation de NYGC montre Alain Wilmouth, PDG de 2CRSi, comme « Co-Founder & CEO » de NewYork GreenCloud, aux côtés de Joseph Church.



### THE TEAM – Co-Founder & CEO

**Dr. Joseph Church (“Joe”)** is a highly skilled veterinarian and business leader based in Plattsburgh, NY. Since joining **Plattsburgh Animal Hospital** in 2004, he has played a key role in the expansion and modernization of one of the region’s leading veterinary practices. With a focus on **small animal healthcare and surgery**, Dr. Church ensures the highest level of care for pet owners across the North Country.



- DVM, Cornell University College of Veterinary Medicine (2004)**
- Specialized in **preventive medicine, diagnostics, and surgical procedures**
- Strong leadership in **veterinary practice management and operational efficiency**

As a **partner** at Plattsburgh Animal Hospital, Dr. Church has contributed to its **long-term profitability and sustainable growth**.

With **growing demand for pet healthcare services** in the U.S., veterinary businesses represent **high-value investment opportunities**. Plattsburgh Animal Hospital, with its **strong regional reputation and experienced leadership**, is well-positioned for continued growth, strategic partnerships, and potential **expansion opportunities** in telemedicine, specialty care, or franchising.

**Joe is the Founder and CEO from Church Energy Center and NewYork GreenCloud.**

Beyond his professional commitments, Joe enjoys outdoor activities such as **boating and fishing**, reflecting a deep connection to the local community. He lives in the Plattsburgh area with his wife, Camry, and their six children.

**Source:** Présentation investisseurs de NYGC supprimée, voir annexe pour le document complet.



### THE TEAM – Co-Founder & CEO

**Alain Wilmouth** is a seasoned entrepreneur and technology innovator with over 33 years of experience in The IT industry. As the co-founder and Chief Executive Officer of **2CRSi Group**, he has been instrumental in establishing the company as a global leader in the design, production, and marketing of high-Performance, eco-friendly computing servers. Under his leadership, 2CRSi has expanded its footprint internationally, serving a diverse clientele with tailored, energy-efficient solutions.



Renowned for his innovative approach, Alain has positioned 2CRSi to compete with major industry players by offering bespoke products that deliver superior speed and performance while reducing energy consumption.

Under Alain's guidance, 2CRSi has achieved significant milestones:

- Strategic Growth:** The company has secured substantial contracts, including a notable \$610 million agreement with a major U.S. client, demonstrating its capability to meet large-scale demands.
- Market Differentiation:** By focusing on customized, high-efficiency servers, 2CRSi differentiates itself from generalist competitors, catering to the burgeoning demand driven by advancements in Artificial Intelligence and other data-intensive applications.
- Sustainability Commitment:** Emphasizing eco-responsibility, the company's products are designed to minimize environmental impact, aligning with the increasing market shift towards sustainable technology solutions. The global IT infrastructure market is experiencing robust growth, with a heightened focus on energy-efficient and high-performance computing solutions. 2CRSi, under Alain's leadership, is well-positioned to capitalize on these trends, presenting compelling opportunities for investors interested in innovative technology ventures with a strong commitment to sustainability.

**Source:** Présentation investisseurs de NYGC supprimée, voir annexe pour le document complet.

Notons que le paragraphe « significant milestones achieved » comprend la mention « a notable \$610 million agreement with a major US client », lequel n'est autre que... NYGC elle-même. Autrement dit, pour donner de la crédibilité au parcours d'Alain et de 2CRSi, NYGC a intégré le faux contrat qu'elle a signé avec elle-même. Étant donné que cette présentation s'inscrit dans une tentative de levée de fonds, nous nous interrogeons sur la légalité d'une telle représentation.

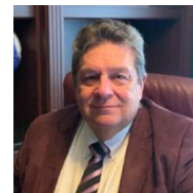
L'un des employés de l'usine de NYGC a déclaré au journaliste du Ledger Dispatch que "Church est l'un des deux propriétaires et que Church n'était que techniquement le PDG". Cela pourrait expliquer pourquoi Church et Wilmouth apparaissent tous deux en tant que PDG.

Certains objecteront peut-être que le titre figurant en haut de page renvoie à la fonction d'Alain chez 2CRSi. Cela ne semble pourtant pas être le cas, comme le montrent les autres personnes figurant dans « The Team », notamment le « Power Plant Director », David B. Schaffer, ou le « Capital Markets Director », William Goodman. David Schaffer n'est directeur de centrale que pour NYGC, et Goodman n'est directeur que pour NYGC également. Ils portent d'ailleurs d'autres titres dans leurs sociétés respectives.



#### THE TEAM – Power Plant Director

**David B. Schaffer** is a seasoned energy executive and entrepreneur with over 45 years of experience in the energy industry. He holds multiple U.S. and international patents related to renewable energy and biomass fuel production. His expertise spans project development, financing, regulatory compliance, and operational leadership across biomass, solar, and nuclear energy sectors.



**Source:** Présentation investisseurs de NYGC supprimée, voir annexe pour le document complet.



#### THE TEAM – Capital Markets Director

**William 'Sandy' Goodman** - After 30 years in the institutional bond business, he launched his own Placement Agency, focused solely on impact investments.

- **Impact Capital Partners (2020 - Present)** Founder & Managing Partner. Providing investors with investment options that seek systemic change and drive economic, social and environmental change.
- **TriLinc Global (2017-2019)** Managing Partner, Institutional Sales. Responsible for raising \$125 million in TriLinc's institutional, emerging market, private credit, impact funds.
- **Western Asset Management (1995 - 2014)** Client Service Executive - Head of Endowments, Foundations & Healthcare channel. Responsible for fund raising and managing clients who aligned their guidelines and investments with their beliefs.



**Source:** Présentation investisseurs de NYGC supprimée, voir annexe pour le document complet.

Nous avons trouvé d'autres éléments suggérant que NYGC est bel et bien une partie liée non divulguée de 2CRSi. Le site web de NYGC a été créé et est actuellement hébergé par le département informatique de 2CRSi. Plus étrange encore, il n'a été créé que cinq mois après l'annonce du contrat.

**nygc.ai** Updated 1 second ago ↻

### Domain Information

|                |  |
|----------------|--|
| Domain:        | nygc.ai  |
| Registered On: | 2024-06-14   |
| Expires On:    | 2026-06-14   |
| Updated On:    | 2024-06-19   |
| Status:        | client delete prohibited<br>client transfer prohibited |
| Name Servers:  | dns105.ovh.net<br>ns105.ovh.net                        |

### Registrar Information

|              |               |
|--------------|---------------|
| Registrar:   | OVH SAS       |
| IANA ID:     | 433           |
| Abuse Email: | abuse@ovh.net |

### Registrant Contact

|               |                      |
|---------------|----------------------|
| Name:         | Guillaume Beaulieu   |
| Organization: | 2CRSI                |
| Street:       | 32 Rue Jacobi-Netter |
| City:         | Strasbourg           |
| Postal Code:  | 67200                |

Source: [Whois nygc.ai](#).

### Administrative Contact

|               |                      |
|---------------|----------------------|
| Name:         | Guillaume Beaulieu   |
| Organization: | 2CRSI                |
| Street:       | 32 Rue Jacobi-Netter |
| City:         | Strasbourg           |
| Postal Code:  | 67200                |
| Country:      | FR                   |
| Phone:        | +33.368411062        |
| Email:        | <b>bg@2crsi.com</b>  |

### Technical Contact

|               |                      |
|---------------|----------------------|
| Name:         | Guillaume Beaulieu   |
| Organization: | 2CRSI                |
| Street:       | 32 Rue Jacobi-Netter |
| City:         | Strasbourg           |
| Postal Code:  | 67200                |
| Country:      | FR                   |
| Phone:        | +33.368411062        |
| Email:        | <b>bg@2crsi.com</b>  |

Source: [Whois nygc.ai](#).

## Le Réseau de Sociétés Factices de Joseph Church

Comme indiqué plus haut, Joseph Church, CEO et co-fondateur de NYGC, est vétérinaire et n'a absolument aucune expérience préalable dans les centres de données ou un domaine connexe, comme le montre sa présentation personnelle dans la présentation de NYGC.



### THE TEAM – Co-Founder & CEO

**Dr. Joseph Church (“Joe”)** is a highly skilled veterinarian and business leader based in Plattsburgh, NY. Since joining **Plattsburgh Animal Hospital** in 2004, he has played a key role in the expansion and modernization of one of the region’s leading veterinary practices. With a focus on **small animal healthcare and surgery**, Dr. Church ensures the highest level of care for pet owners across the North Country.



- DVM, Cornell University College of Veterinary Medicine (2004)**
- Specialized in **preventive medicine, diagnostics, and surgical procedures**
- Strong leadership in **veterinary practice management and operational efficiency**

As a **partner** at Plattsburgh Animal Hospital, Dr. Church has contributed to its **long-term profitability and sustainable growth**.

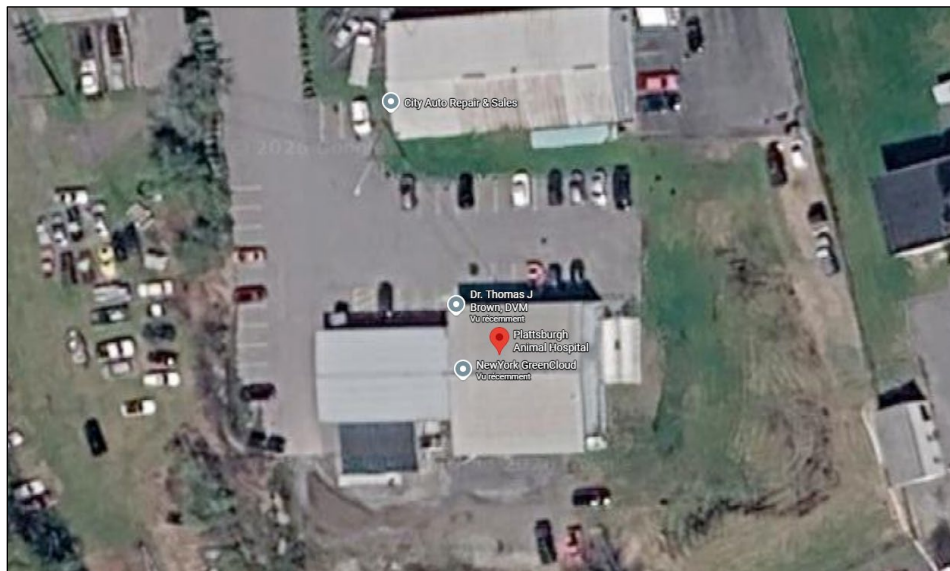
With **growing demand for pet healthcare services** in the U.S., veterinary businesses represent **high-value investment opportunities**. Plattsburgh Animal Hospital, with its **strong regional reputation and experienced leadership**, is well-positioned for continued growth, strategic partnerships, and potential **expansion opportunities** in telemedicine, specialty care, or franchising.

**Joe is the Founder and CEO from Church Energy Center and NewYork GreenCloud.**

Beyond his professional commitments, Joe enjoys outdoor activities such as **boating and fishing**, reflecting a deep connection to the local community. He lives in the Plattsburgh area with his wife, Camry, and their six children.

**Source:** Présentation investisseurs de NYGC supprimée, voir annexe pour le document complet.

Church est copropriétaire du Plattsburgh Animal Hospital, une clinique vétérinaire relativement modeste à Plattsburgh, dans l’État de New York. Nous avons également découvert que toutes les sociétés de cet écosystème, détenues par Joseph Church et liées à 2CRSi, siègent à la même adresse que cet hôpital vétérinaire.

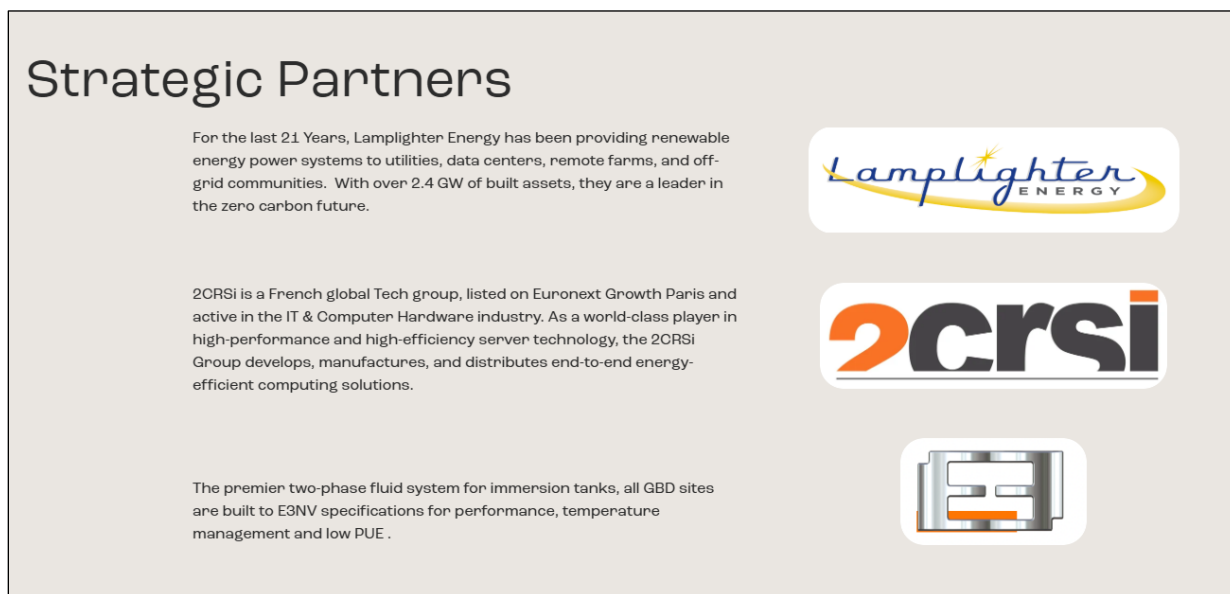


**Source:** [Google Street View](#) (Maps), Plattsburgh Animal Hospital.

À partir de différentes pages web, nous avons identifié les premières sociétés qui nous ont mis sur la piste de cet écosystème : « Church Energy Center » et « Green Buffalo Data ».

En examinant ces sociétés et en approfondissant les recherches, nous avons découvert des éléments encore plus troublants. L'essentiel du contenu entourant les sociétés mentionnées de Joseph Church semble être entièrement fabriqué, et à nouveau étroitement lié à 2CRSi, parfois même directement produit par l'entreprise.

Autre exemple, nous avons trouvé le site de Green Buffalo Data à l'adresse : [clownfish-pelican-kytl.squarespace.com/about-us](https://clownfish-pelican-kytl.squarespace.com/about-us). Le site contient une véritable « word salad » et des faits jetés en vrac, qui relèvent du pur pipeau. Il présente aussi 2CRSi comme partenaire stratégique, aux côtés de Lamplighter Energy, lequel s'était [associé](#) à 2CRSi dès 2022.






## Strategic Partners

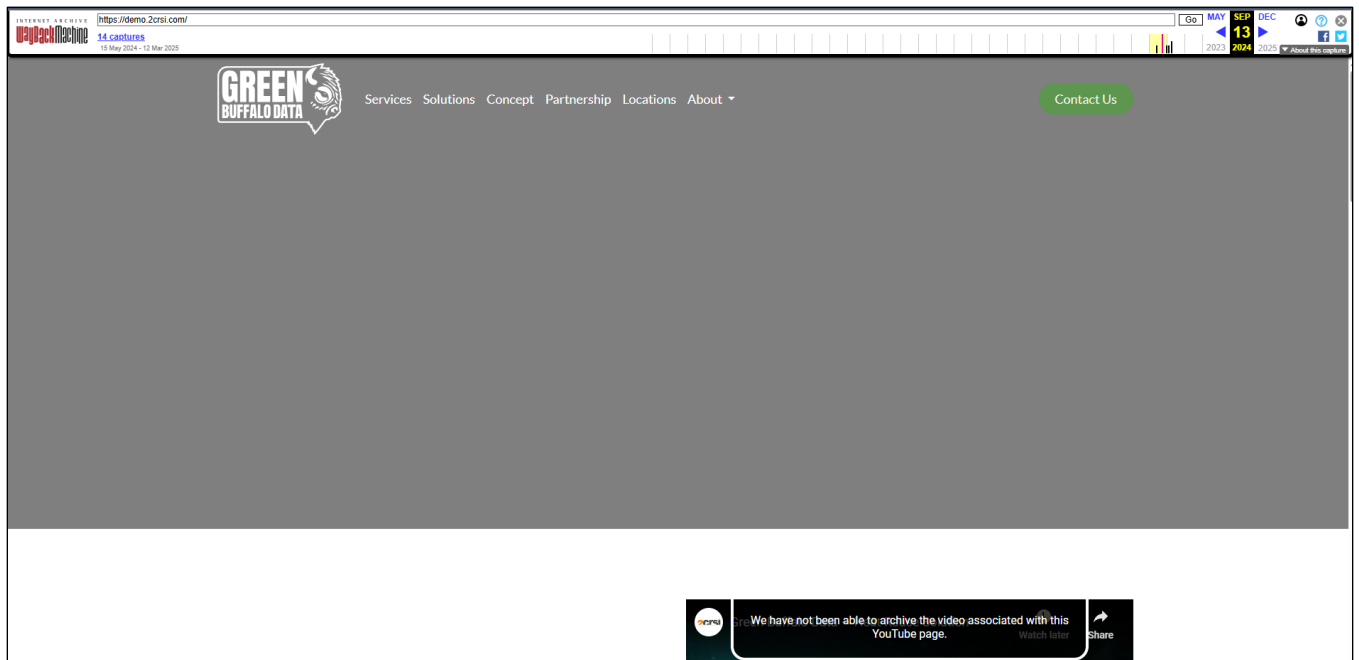
For the last 21 Years, Lamplighter Energy has been providing renewable energy power systems to utilities, data centers, remote farms, and off-grid communities. With over 2.4 GW of built assets, they are a leader in the zero carbon future.

2CRSi is a French global Tech group, listed on Euronext Growth Paris and active in the IT & Computer Hardware industry. As a world-class player in high-performance and high-efficiency server technology, the 2CRSi Group develops, manufactures, and distributes end-to-end energy-efficient computing solutions.

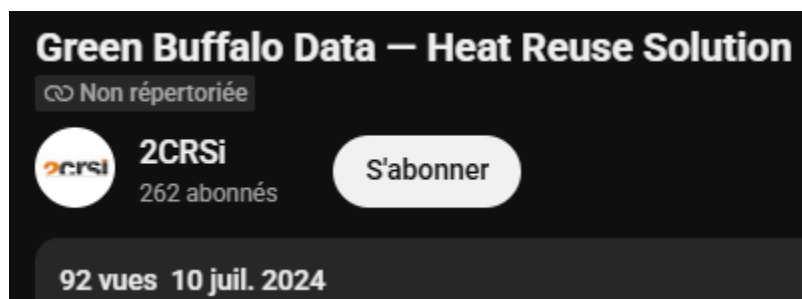
The premier two-phase fluid system for immersion tanks, all GBD sites are built to E3NV specifications for performance, temperature management and low PUE.



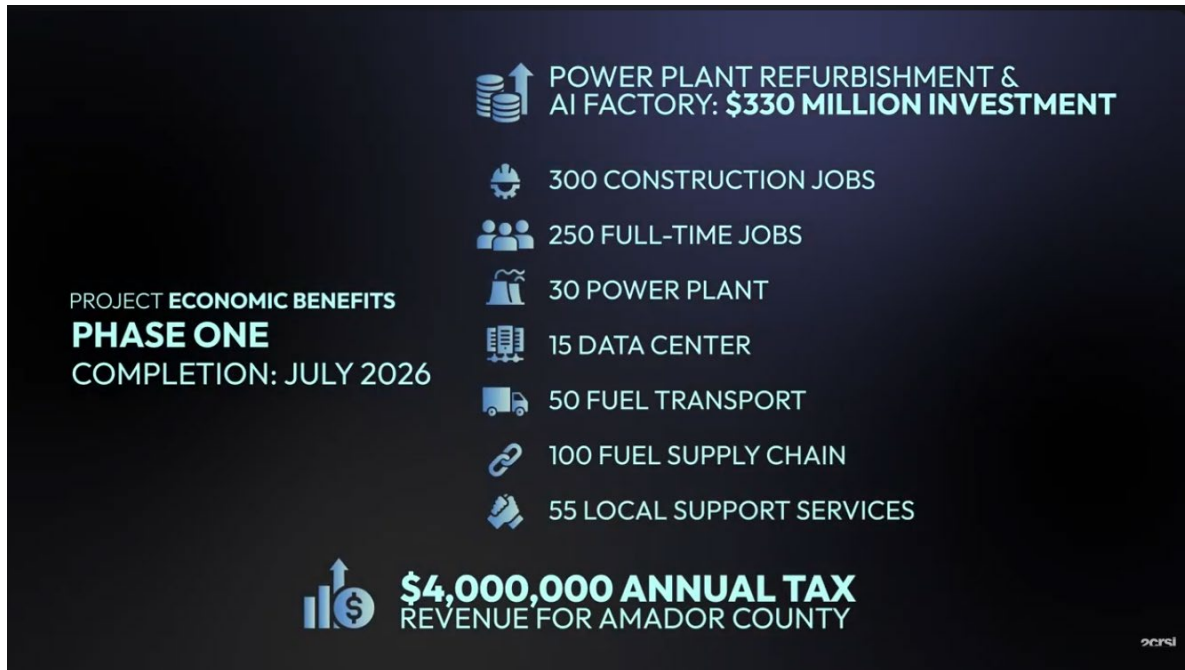
Mais ce n'est pas tout. Nous avons trouvé un sous-domaine directement rattaché au domaine de 2CRSi, désormais inaccessible, appelé « demo.2crsi.com », qui servait de site à Green Buffalo Data. Ci-dessous figure une capture des [archives](#) que nous avons pu récupérer via Wayback Machine.



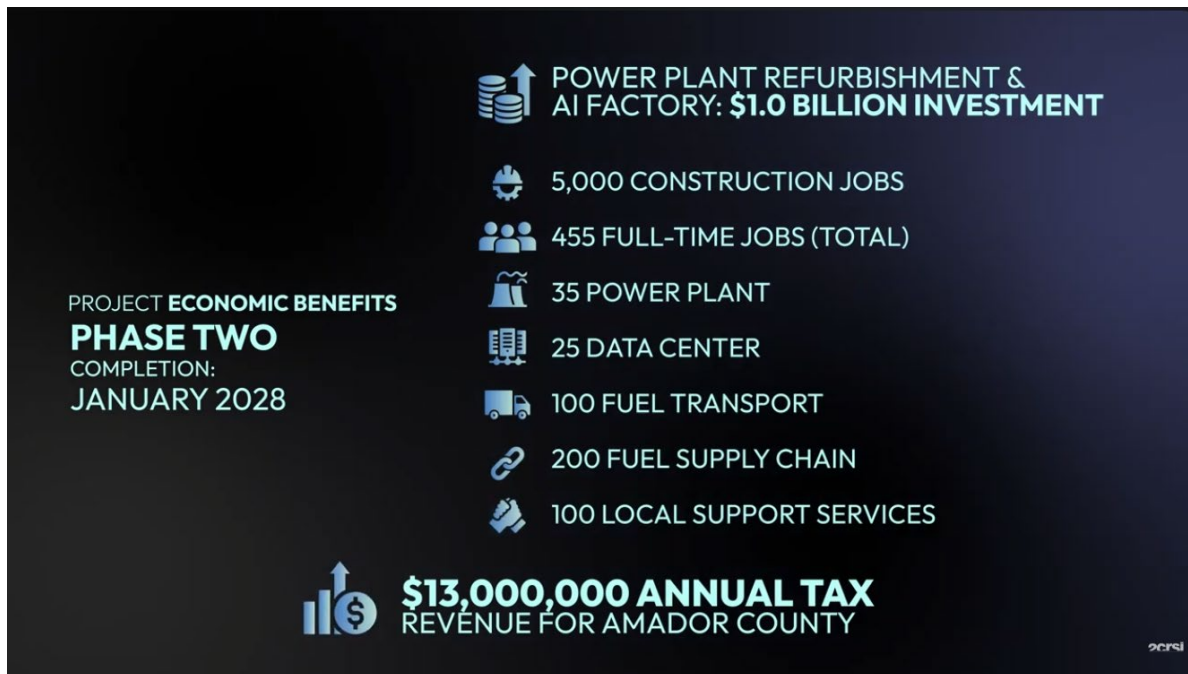
La capture d'écran montre également une [vidéo](#) de la chaîne 2CRSi intitulée « Green Buffalo Data — Heat Reuse Solution », publiée le 10 juillet 2024. Notons qu'elle n'est pas répertoriée ; on peut se demander si cela ne vise pas simplement à la dissimuler.



2CRSi a récemment publié une autre vidéo sur sa propre chaîne YouTube pour le compte de NYGC. Là encore, elle n'est pas répertoriée et contient des informations contraires à ce que le PDG de NYGC a déclaré lui-même lors de l'interview que nous exposons plus tôt. Cela confirme que 2CRSi et NYGC travaillent étroitement ensemble dans cette fiction, mais peinent manifestement à coordonner leurs « faits ».



Source: [NYGC - Buena Vista AI Factory overview.](#)



Source: [NYGC - Buena Vista AI Factory overview.](#)

Tout au long de ce rapport, nous montrons que plusieurs autres aspects et opérations de 2CRSi sont également directement liés à NYGC. Par exemple, nous avons découvert que 2CRSi et Church travaillent ensemble depuis au moins 2022, année où 2CRSi a menti sur l'un des centres de données qu'elle prétendait posséder alors qu'il appartenait en réalité à Church. Ils ont aussi présenté de manière trompeuse le data center « CH2-Chateaugay » comme proche d'une mise en service, alors qu'à ce jour, il n'en est même pas au stade de chantier.

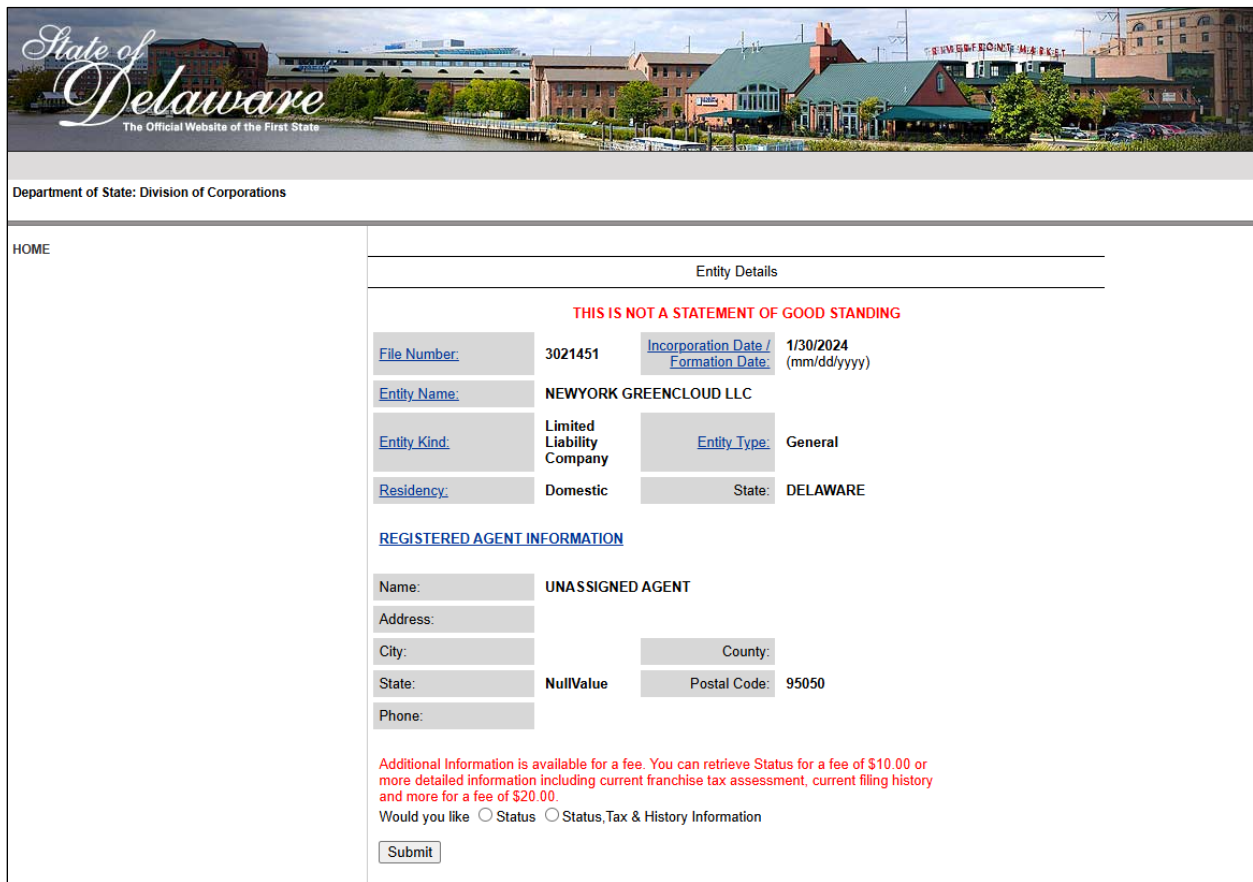
Plus grave encore, la présentation récente de la nouvelle filiale de 2CRSi, « 2CRSi Cloud Solutions », intègre toujours ce site comme s'il était actif, avec celui de Rouses Point, que Church revendique comme sien sur le site de NYGC. La présentation de 2CRSi et celle de NYGC partagent d'ailleurs exactement les mêmes slides, mot pour mot. Les deux sociétés utilisent leurs actifs de manière interchangeable dans leurs supports marketing, presque comme s'il s'agissait d'une seule et même entreprise.

Mais tout cela n'était que la partie émergée de l'iceberg. Comme indiqué précédemment, nous avons découvert un article du Ledger Dispatch, un média régional, qui s'est penché sur NYGC, a interviewé Church et a publié la transcription complète de l'entretien. Après l'avoir lu, notre vision de l'entreprise est devenue encore plus sombre.

# NYGC Apparaît Être Une Accumulation de Déclarations Trompeuses et de Mensonges

## NYGC a été Créée le Jour Même de l'Annonce de Son Contrat Avec 2CRSi

En règle générale, on s'attendrait à ce qu'une société capable d'acheter pour 610 millions de dollars de biens dispose d'un historique. NewYork GreenCloud, elle, a été fondée le jour même où 2CRSi a annoncé un contrat de 610 millions de dollars avec elle.



State of Delaware  
The Official Website of the First State

Department of State: Division of Corporations

HOME

Entity Details

**THIS IS NOT A STATEMENT OF GOOD STANDING**

|              |                           |                                      |                        |
|--------------|---------------------------|--------------------------------------|------------------------|
| File Number: | 3021451                   | Incorporation Date / Formation Date: | 1/30/2024 (mm/dd/yyyy) |
| Entity Name: | NEWYORK GREENCLOUD LLC    |                                      |                        |
| Entity Kind: | Limited Liability Company | Entity Type:                         | General                |
| Residency:   | Domestic                  | State:                               | DELAWARE               |

**REGISTERED AGENT INFORMATION**

|          |                  |              |       |
|----------|------------------|--------------|-------|
| Name:    | UNASSIGNED AGENT |              |       |
| Address: |                  |              |       |
| City:    |                  | County:      |       |
| State:   | NullValue        | Postal Code: | 95050 |
| Phone:   |                  |              |       |

Additional Information is available for a fee. You can retrieve Status for a fee of \$10.00 or more detailed information including current franchise tax assessment, current filing history and more for a fee of \$20.00.

Would you like  Status  Status, Tax & History Information

Source: [Moteur de Recherche "State of Delaware Business"](#).

## Des Projets à 610 Millions de Dollars Avec Des Entreprises Dont Personne n'a Jamais Entendu Parler

Autre signal d'alerte : l'absence totale de couverture médiatique, de réalisations tangibles ou même de simples mentions de NYGC sur internet. Il est hautement improbable qu'un prétendu « leading data center operator in the US », comme le décrit 2CRSi, ne bénéficie d'aucune couverture, surtout dans l'enthousiasme actuel autour du secteur, et plus encore lorsqu'il est question de montants aussi considérables que les 610 millions de dollars du contrat-cadre annoncé en 2024 ou les 290 millions de dollars de la première commande annoncée l'an dernier.

Après vérification, nous avons constaté que la plupart des faits, réalisations et antécédents avancés par NYGC, son fondateur, IPC ou leurs autres partenaires sont totalement infondés, certains étant tout simplement fabriqués, parfois avec l'aide directe de 2CRSi.

IPC, présenté comme le conseil en marchés de capitaux du projet, n'a lui non plus ni couverture médiatique, ni réalisation antérieure, ni historique crédible ; son site ne [recense](#) qu'un seul projet, justement celui avec NYGC. IPC a été [créée](#) en 2020 par Sandy Goodman et n'a jamais annoncé ni participé au moindre projet d'envergure depuis sa création.

## NYGC n'a Pas Les Moyens d'Honorer Cette Commande

La présentation de NYGC nous en apprend davantage sur ses véritables capacités financières, via une section « business model » expliquant comment elle entend exploiter l'installation liée au contrat de 290 millions de dollars. On y découvre que NYGC et ses actionnaires sont très loin de disposer des capitaux nécessaires pour honorer un tel contrat avec 2CRSi. Ils prévoient déjà de s'endetter fortement et de dépendre d'aides publiques rien que pour financer le « business model » de la centrale biomasse et sa remise en route. Les dépenses liées au data center n'y figurent même pas.

| Capacity factor = 92.00% |                |                |                  | Actualization Rate = 3% |                       | starting | upgrade                |                        |                        |                        |                        |
|--------------------------|----------------|----------------|------------------|-------------------------|-----------------------|----------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| Item                     | Capacity       | Total per year | Rate             | 2025                    | 2026                  | 11'25    | 2027                   | 2028                   | 2029                   | 2030                   | 2031                   |
| Power                    | 39,900 kW      | 321,562 MWh    | \$ 155.00 /MWh   | \$ 3,372,775            | \$ 20,843,751         |          | \$ 37,506,509          | \$ 49,842,122          | \$ 49,842,122          | \$ 49,842,122          | \$ 49,842,122          |
| Biochar                  | 6.00 ton/h     | 54,400 ton     | \$ 250.00 /ton   |                         |                       |          | \$ 7,933,275           | \$ 13,599,900          | \$ 13,599,900          | \$ 13,599,900          | \$ 13,599,900          |
| Horticultural Soil       | 116.41 ton/day | 39,089 ton     | \$ 90.00 /ton    | \$ 256,266              | \$ 1,537,594          |          | \$ 2,692,856           | \$ 3,518,044           | \$ 3,518,044           | \$ 3,518,044           | \$ 3,518,044           |
| CORC Biochar             | 15.19 tonne/h  | 122,389 tonne  | \$ 167.82 /tonne |                         |                       |          | \$ 11,981,263          | \$ 20,539,308          | \$ 20,539,308          | \$ 20,539,308          | \$ 20,539,308          |
| <b>Total Revenues</b>    |                |                |                  | <b>\$ 3,629,041</b>     | <b>\$ 22,381,345</b>  |          | <b>\$ 60,113,904</b>   | <b>\$ 87,499,374</b>   | <b>\$ 87,499,374</b>   | <b>\$ 87,499,374</b>   | <b>\$ 87,499,374</b>   |
| Wood fiber *             | 80,838 lb/h    | 358,319 ton    | \$ 21.00 /ton    | \$ (548,124)            | \$ (3,288,742)        |          | \$ (5,759,721)         | \$ (7,524,705)         | \$ (7,524,705)         | \$ (7,524,705)         | \$ (7,524,705)         |
| <b>Total costs</b>       |                |                |                  | <b>\$ (1,480,440)</b>   | <b>\$ (8,882,638)</b> |          | <b>\$ (23,874,800)</b> | <b>\$ (34,583,487)</b> | <b>\$ (34,583,487)</b> | <b>\$ (34,583,487)</b> | <b>\$ (34,583,487)</b> |
| <b>EBITDA</b>            |                |                |                  | <b>\$ 1,600,477</b>     | <b>\$ 10,209,964</b>  |          | <b>\$ 30,479,383</b>   | <b>\$ 45,391,182</b>   | <b>\$ 45,391,182</b>   | <b>\$ 45,391,182</b>   | <b>\$ 45,391,182</b>   |
| <b>Amortization</b>      |                |                |                  | <b>\$ (77,778)</b>      | <b>\$ (466,667)</b>   |          | <b>\$ (6,286,885)</b>  | <b>\$ (10,444,184)</b> | <b>\$ (10,444,184)</b> | <b>\$ (10,444,184)</b> | <b>\$ (10,444,184)</b> |
| <b>EBIT</b>              |                |                |                  | <b>\$ 1,522,700</b>     | <b>\$ 9,743,297</b>   |          | <b>\$ 24,192,498</b>   | <b>\$ 34,946,998</b>   | <b>\$ 34,946,998</b>   | <b>\$ 34,946,998</b>   | <b>\$ 34,946,998</b>   |
| <b>Loan interest</b>     |                |                |                  | <b>\$ (652,336)</b>     | <b>\$ (5,145,064)</b> |          | <b>\$ (6,105,022)</b>  | <b>\$ (4,355,325)</b>  | <b>\$ (5,740,756)</b>  | <b>\$ (5,476,138)</b>  | <b>\$ (5,211,083)</b>  |
| <b>EBT</b>               |                |                |                  | <b>\$ 870,364</b>       | <b>\$ 4,598,234</b>   |          | <b>\$ 18,087,476</b>   | <b>\$ 30,591,673</b>   | <b>\$ 29,206,241</b>   | <b>\$ 29,470,860</b>   | <b>\$ 29,735,915</b>   |

| Equity Stack           |                      |
|------------------------|----------------------|
| Shareholders funds     | \$ 2,500,000         |
| EB5 loan for 24 months | \$ 18,500,000        |
| ITC Bridge Loan        | \$ 56,163,188        |
| <b>Total</b>           | <b>\$ 77,163,188</b> |

| CAPEX funding                | DCR = 49.25%    |
|------------------------------|-----------------|
| Total CapX                   | \$ -156,662,762 |
| Equity Stack                 | \$ 77,163,188   |
| Operating Income until 06'27 | \$ 16,064,593   |
| Debt (10 years)              | \$ 75,000,000   |

Source: Présentation investisseurs de NYGC supprimée, voir annexe pour le document complet.

On constate que Church et les « autres actionnaires » n'injectent eux-mêmes que 2,5 millions de dollars, très loin des 290 millions annoncés par 2CRSi, sans même parler des 156 millions de Capex apparemment nécessaires pour exploiter l'installation. Nous avons appris, à la fois à travers l'interview du journaliste et la vidéo de présentation du projet NYGC/2CRSi, que ce chiffre devrait en réalité dépasser le milliard de dollars.

## L'Interview Avec le PDG de NYGC Confirme Que Les Déclarations et Annonces de 2CRSi Sont, Pour L'essentiel, Fabriquées de Toutes Pièces

### NYGC ne Débutera Pas d'Opérations Liées Aux Centres de Données Avant 2028 au Minimum

En lisant l'interview avec Church, nous en avons appris davantage sur le projet Buena Vista de NYGC ainsi que sur ses autres projets listés. Les déclarations de Church contredisent directement celles de 2CRSi et rendent ses annonces et projections tout simplement impossibles pour des raisons de calendrier, d'exploitation et de financement.

Pour commencer, le projet Buena Vista doit se dérouler en trois phases distinctes.

La première phase consiste à remettre en service la centrale biomasse. Selon l'un des employés du site, elle est à l'arrêt depuis plus de huit ans, et les précédents propriétaires l'ont fermée pour des raisons économiques, car ils perdaient plusieurs millions de dollars par an. Church a apporté des précisions : selon lui, dans le meilleur des cas, le début de cette phase commencerait à la mi-juillet 2026. De plus, cette seule phase coûterait déjà entre 20 et 25 millions de dollars.

La deuxième phase est la plus importante, mais aussi la plus complexe et la plus incertaine. NYGC vise un « upgrade » de l'installation via une nouvelle technologie, la pyrolyse, qui porterait la puissance totale de l'usine de 18 MW à environ 41 MW. Mais les obstacles sont nombreux : NYGC doit obtenir les autorisations nécessaires pour effectuer ces modifications. Elle doit aussi valider cette nouvelle technologie et construire différents nouveaux composants autour du site. Nous présentons plus loin dans le rapport l'avis d'experts sur ce point.

Là encore, dans le meilleur des cas, Church a indiqué que cette phase ne s'achèverait pas avant fin 2027 et nécessiterait entre 150 et 170 millions de dollars de Capex, qu'il n'a pas aujourd'hui. Il a ajouté que des coûts supplémentaires viendraient encore s'ajouter à mesure que le projet avancerait.

La troisième phase est celle dans laquelle 2CRSi est censée intervenir comme « technology/servers provider » au titre de la commande de 290 millions de dollars, élément que Church n'a d'ailleurs pas mentionné durant l'interview. Cette phase consiste à construire un data center de 20 MW. Contrairement aux 41 MW annoncés par 2CRSi, NYGC prévoit d'injecter au moins la moitié de l'électricité produite dans le réseau local de la commune. Mais cette phase dépend entièrement de facteurs futurs inconnus, comme nous l'expliquons ci-après.

Tout d'abord, NYGC aura besoin d'un grand nombre d'autorisations pour pouvoir ne serait-ce que construire le data center, et, selon les propres déclarations de Church, ces demandes ne pourront être déposées qu'une fois les phases I et II terminées, mais aussi après validation de la technologie de pyrolyse et après qu'un client aura été trouvé puis aura signé un cadre contractuel détaillé. En effet, le data center étant modulaire et construit sur mesure pour de futurs clients, ses spécifications varieront légèrement selon leurs besoins. Sa conception devra être adaptée à ces modifications spécifiques avant d'être présentée aux autorités du comté et de la ville. En d'autres termes, même si Church a évité de donner une date d'achèvement du centre, le meilleur scénario ne conduit pas avant 2028.

**Note aux investisseurs :** ce processus d'autorisations relève de données publiques et peut être suivi dans différentes bases administratives publiques, comme la [file d'interconnexion CAISO](#) pour le site de Buena Vista (Amador County, Lone, Californie). Si un upgrade de 41 MW est réel, il doit apparaître dans la file CAISO avec un numéro de position et un statut d'étude. S'il n'y figure pas, c'est un fait vérifiable. Il est également possible de consulter les dossiers de la CPUC et du comté d'Amador. Les upgrades majeurs d'installations nécessitent une revue CEQA, qui relève également de données publiques.

Le Capex total anticipé par Church pour un data center de 20 MW avoisine le milliard de dollars. À ce stade, nous doutons sérieusement de la crédibilité de ce projet. Pour mémoire, Church et les autres actionnaires de NYGC ne pourraient financer qu'à hauteur de 2,5 millions de dollars ; aucun prêteur n'est nommé, aucune dette notée n'existe, et comme nous l'expliquons dans la section suivante, la trajectoire de financement envisagée par NYGC est risible et n'existe pas à ce jour. Enfin, Church a déclaré que même si le projet de data center n'aboutissait pas, NYGC pourrait « survivre » en se limitant à l'activité biomasse.

Tout cela invalide déjà complètement les annonces de contrat, de commande et de projections de 2CRSi pour les prochaines années. Mais à mesure que l'interview avançait, il est apparu que Church ne dispose d'aucun plan concret pour financer de tels montants, y compris pour la phase II, et qu'il n'a de toute façon pas besoin des serveurs de 2CRSi avant plusieurs années au minimum.

## **NYGC n'a Aucun Financement en Dehors d'Une Dette Massive Sans Rapport Avec le Data Center**

Comme le montre la présentation du business model de NYGC, Church prévoit de s'endetter massivement pour financer la première phase du projet, alors que lui-même et les actionnaires ne peuvent en financer qu'une faible fraction.

Lorsqu'on lui a demandé si NYGC disposait déjà des financements nécessaires pour l'ensemble du plan, **Church a esquivé la question et a simplement déclaré :**

« *Nous disposons bien d'une voie de financement qui dépend des clients, c'est-à-dire que nous devons attendre de signer les clients. Donc oui, nous sommes confiants sur notre financement, dirais-je.* »  
(Traduit par IA)

Lorsqu'on lui a ensuite demandé si NYGC avait actuellement des clients, Church a répondu qu'ils avaient prétendument un large pipeline de clients intéressés, mais qu'ils ne pouvaient pas encore les faire signer. Il a ajouté :

« *« Nous ne pouvons pas conclure avec un client pour le moment parce qu'il existe encore ces variables, et nous ne pouvons pas entamer le processus complet d'obtention des permis tant que nous n'aurons pas validé notre procédé de pyrolyse. » En raison de cela, il a déclaré : « Cela dépend, au fur et à mesure que la technologie évolue, allons-nous utiliser le type de serveur actuellement disponible ? Ou... est-ce qu'il va sortir un nouveau type de serveur, par exemple dans six mois ou un an ? Et c'est celui-là que nous utiliserons. »* »  
(Traduit par IA)

Ces déclarations impliquent plusieurs choses. Premièrement, NYGC ne dispose actuellement d'aucun financement pour le data center. Deuxièmement, son plan de financement dépend entièrement de facteurs futurs inconnus ainsi que de la signature de clients, ce qui ne peut pas intervenir avant 2028 au minimum. **Par-dessus tout, cela implique directement que NYGC n'a aucun projet actuel d'acheter les serveurs de 2CRSi, puisqu'ils ne lui seraient d'aucune utilité à ce stade et pourraient être obsolètes au moment où NYGC exploiterait son data center, si cela arrive un jour.**

On est en droit de se demander comment 2CRSi a pu faire de telles annonces, répétées encore dans son dernier communiqué de presse, qui n'évoque désormais qu'un retard de trois mois avec une livraison prévue à l'été 2026. Une telle représentation semble inconciliable avec le calendrier exposé par NYGC elle-même. Étant donné que 2CRSi est par ailleurs très proche de NYGC, voire qu'il s'agit d'une partie liée, cela pose aussi la question suivante : la croissance explosive du chiffre d'affaires américain de 2CRSi n'est-elle pas tout simplement fabriquée, non seulement au moyen de telles annonces fictives, mais aussi via des opérations non annoncées avec les multiples sociétés de Church ?

## Le Projet Est Techniquement et Économiquement Infaisable

Nous avons interrogé plusieurs experts sur les spécifications techniques et les promesses marketing de NYGC, lesquelles se sont effondrées rapidement. Le PUE revendiqué de 1,02 constitue à lui seul un red flag évident. Un PUE de 1,02 signifie seulement 2 % de consommation hors IT au-dessus de la charge informatique. À 20 MW de charge IT, cela implique seulement 0,4 MW de consommation

non IT ; à 40 MW, à peine 0,8 MW. Ce n'est pas ainsi que fonctionnent de véritables campus IA multi-mégawatts. Les installations hyperscale commerciales haut de gamme refroidies par liquide tournent généralement autour de 1,10 à 1,15, tandis que les meilleurs chiffres crédiblement atteints à grande échelle sur le marché se situent plutôt autour de 1,06 à 1,08. Même les installations les plus efficaces de Google ne sont décrites que comme étant en dessous de 1,06. Autrement dit, passer sous 1,05 relève essentiellement de la fiction marketing pour un véritable campus IA commercial. Ce chiffre unique nous dit déjà que NYGC manipule soit la métrique, soit le récit.

L'histoire de l'alimentation électrique est tout aussi peu crédible. Comme présenté dans la section « business model », NYGC utilisera l'électricité produite par la centrale biomasse pour alimenter ses centres de données. Or, les infrastructures dédiées à l'entraînement et à l'inférence IA sont bâties autour d'exigences de disponibilité de 99,99 % et plus. Les centrales biomasse n'offrent tout simplement pas ce niveau de disponibilité. Elles sont exposées au risque d'approvisionnement en combustible, aux arrêts de maintenance, et à une forte variabilité opérationnelle. Les documents de Buena Vista eux-mêmes tablent sur une centrale de 39,9 MW fonctionnant avec un facteur de charge de 92 %, ce qui est déjà extrêmement agressif.

| Capacity factor = 92.00% |                |                |                  | Actualization Rate = 3% |                       | starting 11'25         |                        | upgrade 06'27          |                        |                        |  |
|--------------------------|----------------|----------------|------------------|-------------------------|-----------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|--|
| Item                     | Capacity       | Total per year | Rate             | 2025                    | 2026                  | 2027                   | 2028                   | 2029                   | 2030                   | 2031                   |  |
| Power                    | 39,900 kW      | 321,562 MWh    | \$ 155.00 /MWh   | \$ 3,372,775            | \$ 20,843,751         | \$ 37,506,509          | \$ 49,842,122          | \$ 49,842,122          | \$ 49,842,122          | \$ 49,842,122          |  |
| Biochar                  | 6.00 ton/h     | 54,400 ton     | \$ 250.00 /ton   |                         |                       | \$ 7,933,275           | \$ 13,599,900          | \$ 13,599,900          | \$ 13,599,900          | \$ 13,599,900          |  |
| Horticultural Soil       | 116.41 ton/day | 39,089 ton     | \$ 90.00 /ton    | \$ 256,266              | \$ 1,537,594          | \$ 2,692,856           | \$ 3,518,044           | \$ 3,518,044           | \$ 3,518,044           | \$ 3,518,044           |  |
| CORC Biochar             | 15.19 tonne/h  | 122,389 tonne  | \$ 167.82 /tonne |                         |                       | \$ 11,981,263          | \$ 20,539,308          | \$ 20,539,308          | \$ 20,539,308          | \$ 20,539,308          |  |
| <b>Total Revenues</b>    |                |                |                  | <b>\$ 3,629,041</b>     | <b>\$ 22,381,345</b>  | <b>\$ 60,113,904</b>   | <b>\$ 87,499,374</b>   | <b>\$ 87,499,374</b>   | <b>\$ 87,499,374</b>   | <b>\$ 87,499,374</b>   |  |
| Wood fiber *             | 80,838 lb/h    | 358,319 ton    | \$ 21.00 /ton    | \$ (548,124)            | \$ (3,288,742)        | \$ (5,759,721)         | \$ (7,524,705)         | \$ (7,524,705)         | \$ (7,524,705)         | \$ (7,524,705)         |  |
| <b>Total costs</b>       |                |                |                  | <b>\$ (1,480,440)</b>   | <b>\$ (8,882,638)</b> | <b>\$ (23,874,800)</b> | <b>\$ (34,583,487)</b> | <b>\$ (34,583,487)</b> | <b>\$ (34,583,487)</b> | <b>\$ (34,583,487)</b> |  |
| <b>EBITDA</b>            |                |                |                  | <b>\$ 1,600,477</b>     | <b>\$ 10,209,964</b>  | <b>\$ 30,479,383</b>   | <b>\$ 45,391,182</b>   | <b>\$ 45,391,182</b>   | <b>\$ 45,391,182</b>   | <b>\$ 45,391,182</b>   |  |
| Amortization             |                |                |                  | \$ (77,778)             | \$ (466,667)          | \$ (6,286,885)         | \$ (10,444,184)        | \$ (10,444,184)        | \$ (10,444,184)        | \$ (10,444,184)        |  |
| <b>EBIT</b>              |                |                |                  | <b>\$ 1,522,700</b>     | <b>\$ 9,743,297</b>   | <b>\$ 24,192,498</b>   | <b>\$ 34,946,998</b>   | <b>\$ 34,946,998</b>   | <b>\$ 34,946,998</b>   | <b>\$ 34,946,998</b>   |  |
| Loan interest            |                |                |                  | \$ (652,336)            | \$ (5,145,064)        | \$ (6,105,022)         | \$ (4,355,325)         | \$ (5,740,756)         | \$ (5,476,138)         | \$ (5,211,083)         |  |
| <b>EBT</b>               |                |                |                  | <b>\$ 870,364</b>       | <b>\$ 4,598,234</b>   | <b>\$ 18,087,476</b>   | <b>\$ 30,591,673</b>   | <b>\$ 29,206,241</b>   | <b>\$ 29,470,860</b>   | <b>\$ 29,735,915</b>   |  |

Source: Présentation investisseurs de NYGC supprimée, voir annexe pour le document complet.

Plus important encore, il n'existe aucun grand site IA au monde principalement alimenté à la biomasse à grande échelle. Les installations comparables de type « green compute/energy » sont adossées à l'hydraulique ou à une électricité renouvelable sécurisée par le réseau, pas à d'anciennes centrales biomasse à l'arrêt reconverties en « AI factories » spéculatives. Présenter cela comme une base énergétique bancable pour de l'IA hyperscale n'est pas crédible.

L'upgrade annoncé de 18 MW à 41 MW grâce à la pyrolyse est encore plus difficile à croire. Historiquement, les systèmes de pyrolyse et de biochar n'ont été démontrés qu'à petite échelle, le plus souvent dans les tout premiers mégawatts. Passer d'une vieille centrale biomasse de 18 MW à environ 41 MW via la pyrolyse constitue un défi complexe mêlant validation technologique,

autorisations, logistique combustible et intégration industrielle. Church a reconnu lors de l'interview que la technologie de pyrolyse devait encore être validée, ce qui signifie que la technologie centrale de production n'est même pas encore éprouvée. NYGC, et, par extension 2CRSi, demandent en pratique aux investisseurs de croire qu'une infrastructure IA prête pour des clients sera construite sur une technologie énergétique encore au stade R&D. Le tout s'ajoute à des projections financières déjà particulièrement bancales.

Enfin, l'apparence du financement n'a rien à voir avec une véritable infrastructure hyperscale. Les financements réels dans l'IA et la colocation rendent publics les éléments centraux qui rendent un projet crédible : partie contractante identifiée, puissance en MW, durée de bail, entité de projet, banques ou prêteurs, et souvent EPCM nommé ainsi que partenaires de refroidissement.

Des exemples concrets récents incluent des opérations comme Hut 8 River Bend à 245 MW, structurée sur 15 ans avec contreparties de premier rang identifiées et soutien financier explicite, ou encore des montages à grande échelle de type Black Pearl / AWS avec financement au niveau projet et économie divulguée. NYGC n'a rien de tout cela. Pas de partie contractante nommée de qualité « investment grade », pas de banque identifiée, pas d'économie locative publiée en \$/MW/an, pas d'obligation de projet notée, pas d'EPCM clairement divulgué, ni de partenaire de refroidissement de premier plan. À la place, les documents Buena Vista montrent une base de fonds propres risible, un financement relais, une forte dépendance à la dette, des crédits d'impôt et une plateforme de production non validée.

Les spécifications techniques de NYGC sont, en pratique, impossibles à atteindre dans le calendrier annoncé, avec la base énergétique présentée et la structure de financement affichée. Un PUE de 1,02, une « AI factory » hyperscale alimentée à la biomasse, un saut à 41 MW via pyrolyse, et une structure de financement reposant sur 2,5 millions de dollars de fonds propres sponsor relèvent du pur fantasme marketing, venant s'ajouter à une longue liste d'autres contrevérités.

## Les Clients de NYGC Semblent Eux Aussi Fabriqués de Toutes Pièces

Comme par hasard, en décembre 2025, soit presque 24 mois après l'annonce initiale du contrat et deux mois après la première commande de 290 millions de dollars, NYGC a trouvé à la fois un client et un financeur pour l'achat des GPU : Atlas Cloud AI.

En décembre 2025, NYGC et Atlas Cloud AI ont [annoncé](#) un partenariat de 6 milliards de dollars pour la création de centres de données alimentés par la plateforme NVIDIA Blackwell, avec un investissement initial de 250 millions de dollars. Il ne fait guère de doute que cet investissement initial est censé financer la commande de 290 millions de dollars annoncée par 2CRSi, avec là encore NYGC comme client, puisque tous les éléments de divulgation concordent parfaitement.

« Dans le cadre de l'accord, NewYork GreenCloud hébergera un cluster dédié de 288 systèmes HGX B300, comprenant 2 304 GPU NVIDIA Blackwell, dans son data center alimenté par de la biomasse renouvelable situé à Ione, en Californie. »

« Chaque serveur 2CRSi Godi 1.8E2D-NV8 intègre le réseau NVIDIA Quantum-X800 InfiniBand (800 Gbps par GPU). » *Communiqué de presse NYGC/Atlas: [Source](#) (Traduit par IA)*

**San Jose, California (USA), September 29, 2025 – 2CRSi (ISIN: FR0013341781), a designer and manufacturer of high-performance, energy-efficient servers, announces the first order \$290 million (list price) under its \$610 million master contract signed in January 2024.**

Delivery is scheduled for spring 2026 at a site near Sacramento, California. Powered by a biomass plant providing decarbonized electricity, this AI Factory is designed to scale to up to 40 MW of AI capacity by late 2027.

#### **A complete, at-scale AI solution**

As part of this initial phase, 2CRSi will deliver an integrated solution comprising:

- 2,304 NVIDIA Blackwell Ultra GPUs;
- NVIDIA Quantum-2 InfiniBand X800 interconnect, delivering up to 800 Gb/s per GPU (and up to 6.4 Tb/s aggregated per server) for optimal AI performance;
- NVIDIA BlueField®-3 DPUs enabling cloud-grade networking, composable storage, zero-trust security, and elastic GPU scaling for hyperscale AI clouds;
- a high-performance distributed storage solution (WEKA);
- a high-efficiency liquid-cooling system;
- and advisory, design, R&D and AI services provided by 2CRSi.

The total value of this first order is approximately \$290 million (list price). This milestone confirms the client's confidence in 2CRSi's technology and marks tangible progress in executing the \$610m master contract.

**Source:** [Annonce de la commande de 290 millions de dollars de 2CRSi avec NYGC.](#)

La crédibilité de ce partenariat pose de nombreux problèmes. D'abord, comme pour nos précédentes constatations, Atlas Cloud AI n'a pas les capacités financières d'honorer un tel contrat, encore moins la valeur totale prétendue de 6 milliards de dollars. En effet, comme pour les autres intervenants de cette histoire, nous n'avons trouvé aucune trace de financement, partenariat, vente, chiffre d'affaires ou autre élément attestant de capacités ou de ressources à la hauteur.

Atlas Cloud AI a été immatriculée en juillet 2024, soit six mois après l'annonce du contrat, et seulement dix-huit mois avant le supposé partenariat de 6 milliards de dollars.

| Entity Details                                  |  |   |                                  |
|---|--|---|----------------------------------|
| <b>THIS IS NOT A STATEMENT OF GOOD STANDING</b> |  |   |                                  |
| <b>File Number:</b>                             | <b>4302839</b>                                 | <b>Incorporation Date / Formation Date:</b> | <b>7/16/2024</b><br>(mm/dd/yyyy) |
| <b>Entity Name:</b>                             | <b>ATLAS CLOUD AI INC.</b>                     |   |                                  |
| <b>Entity Kind:</b>                             | <b>Corporation</b>                             | <b>Entity Type:</b>                         | <b>General</b>                   |
| <b>Residency:</b>                               | <b>Domestic</b>                                | <b>State:</b>                               | <b>DELAWARE</b>                  |
| <b><u>REGISTERED AGENT INFORMATION</u></b>      |  |   |                                  |
| <b>Name:</b>                                    | <b>THE CORPORATION TRUST COMPANY</b>           |   |                                  |
| <b>Address:</b>                                 | <b>CORPORATION TRUST CENTER 1209 ORANGE ST</b> |   |                                  |
| <b>City:</b>                                    | <b>WILMINGTON</b>                              | <b>County:</b>                              | <b>New Castle</b>                |
| <b>State:</b>                                   | <b>DE</b>                                      | <b>Postal Code:</b>                         | <b>19801</b>                     |
| <b>Phone:</b>                                   | <b>302-658-7581</b>                            |   |                                  |

**Source:** Base de données de l'État du Delaware.

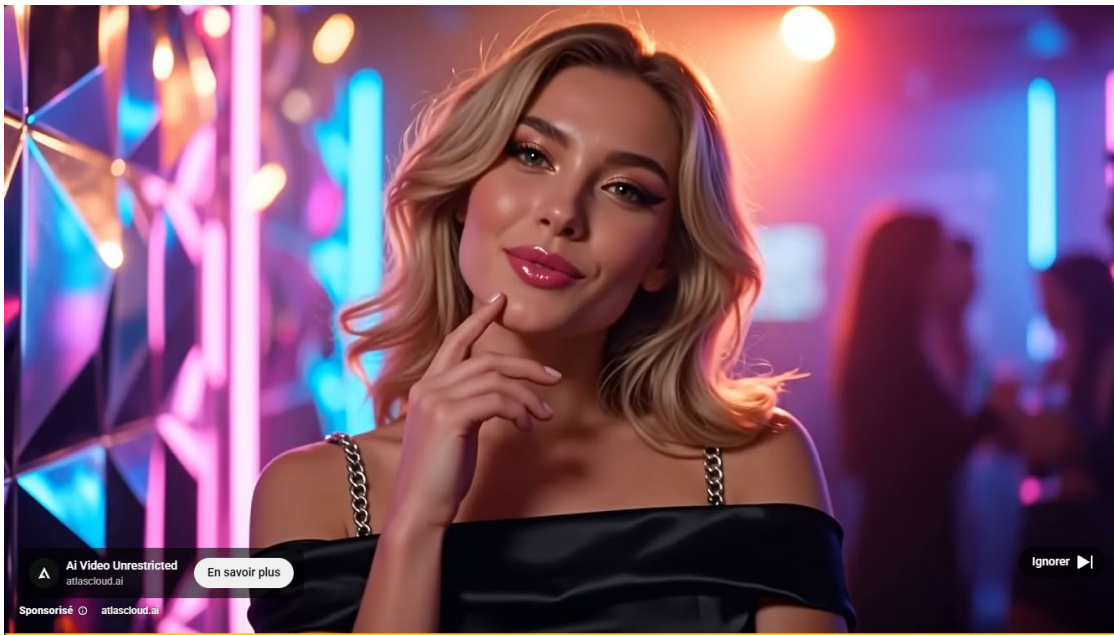
Le seul engagement antérieur d'Atlas Cloud AI est avec Soluna, pour un [accord](#) bien plus modeste d'un an portant sur seulement 64 GPU Nvidia H100, dont nous estimons le coût à moins d'un million de dollars, la valeur totale de ces GPU n'étant comprise qu'entre environ 1,6 et 3 millions de dollars.

Lors de l'interview avec Church, celui-ci a déclaré qu'Atlas Cloud AI n'était qu'un client ayant envoyé un « ROI Commitment ». Il a ajouté qu'Atlas n'irait plus loin que lorsqu'elle signerait elle-même ses propres clients, tout en affirmant disposer d'une « large pipeline ». Une fois encore, cela confirme qu'au-delà des gros titres sensationnels, la substance est quasi inexistante. Atlas n'a pas le capital nécessaire pour financer un projet de cette taille et dépend, elle aussi, de facteurs futurs inconnus.

Sans surprise, le PDG d'Atlas semble lui aussi généreux avec les chiffres invraisemblables et gonflés à l'hélium. Dans une [interview](#) datant d'il y a plus d'un an, soit quelques mois après la création de la société, il déclarait que l'entreprise était « à quelques semaines » du lancement d'un data center de 100 MW et le comparait à celui d'Elon Musk, pour un coût supérieur à 5 milliards de dollars. Évidemment, cela ne s'est jamais produit et n'a plus jamais été mentionné.

[Atlas Cloud AI](#) est une petite startup qui propose un « accès sans restriction » à certains modèles d'IA, avec des performances et des prix supposément meilleurs. Les seuls [témoignages](#) d'utilisateurs que nous avons trouvés en ligne concernaient de la génération vidéo IA sans

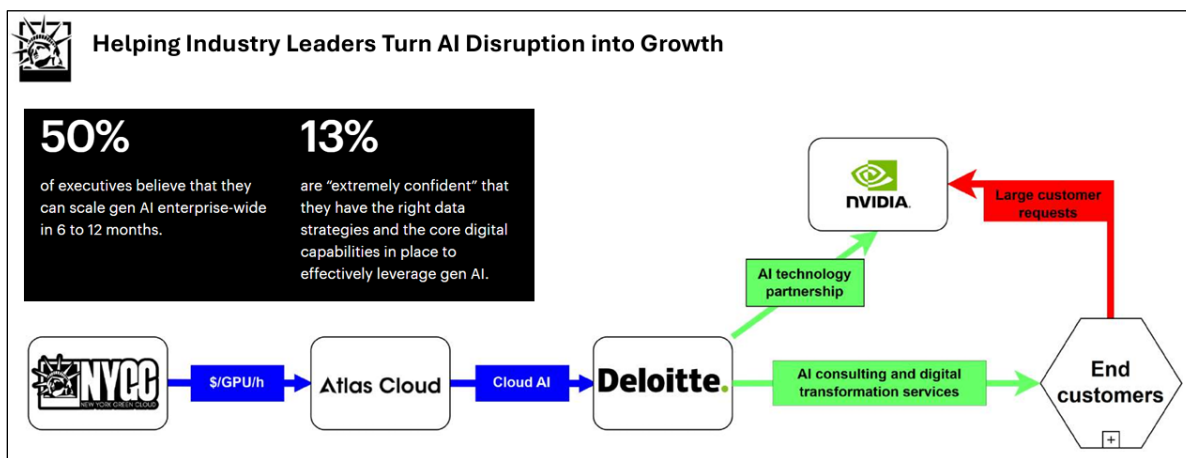
restriction, ce qui semble être la réalité du produit, puisque nous avons nous-mêmes été ciblés après nos recherches. Notons que la publicité mentionne explicitement « AI Video Unrestricted ».



Source: Publicité YouTube.

Une simple observation complète notre conviction : leur présence sur les réseaux sociaux. Que ce soit sur Reddit, X ou même GitHub, on n’observe quasiment aucune activité ni engagement, ce qui n’est pas conciliable avec un service populaire et très rentable de génération IA, encore moins avec un acteur censé pouvoir financer des centaines de millions de dollars de GPU.

Fait étonnant, alors même que le partenariat n’a été annoncé qu’en décembre 2025, NYGC présentait déjà Atlas comme son client pour de la puissance de calcul dans sa présentation de mai 2025.



Source: Présentation investisseurs de NYGC supprimée, voir annexe pour le document complet.

Pris ensemble, tous ces éléments nous permettent de penser avec assurance qu’Atlas Cloud n’est qu’une couche supplémentaire de fausses annonces dans l’ensemble de cette histoire.

## Chateaugay (CH-2 Chateaugay)

Nous avons trouvé des éléments montrant que 2CRSi « fait affaire » avec Church depuis au moins 2022, avec un premier projet et de fausses annonces encore utilisées à ce jour par 2CRSi pour simuler des opérations américaines.

Dans de nombreuses présentations, 2CRSi fait état d'une présence à Chateaugay, dans l'État de New York, depuis 2022, où elle aurait prétendument construit son propre data center, puis, depuis 2025, en exploiterait un via sa filiale « 2CRSi Cloud Solutions ». Un choix, ou un fait, pour le moins étrange lorsqu'on parle d'une petite ville de moins de 2 000 habitants. 2CRSi ne divulgue pas l'adresse exacte de l'installation, ce qui est également étrange, mais nos recherches montrent qu'elle est, une fois de plus, directement liée à Joseph Church.

En effet, nous avons trouvé sur le site et dans la présentation de NYGC que Church est propriétaire d'une centrale biomasse à Chateaugay, actuellement en développement par sa société NYGC, mais détenue au travers d'une autre de ses structures appelée « Hypercompuglobomeganet LLC ».



### Chateaugay, NY : an existing 20MW Biomass Plant



Picture of the biomass power plant

#### Project Components

##### •20 MW Biomass-Based Primary Energy Source

Utilizing sustainable biomass for continuous, dispatchable power generation.

##### •135 MWp Solar Photovoltaic (PV) System

As a secondary energy source, providing clean, renewable daytime power.

##### •40 MWh Battery Energy Storage System (BESS)

Ensures energy stability, time-shifting, and peak shaving capabilities.

##### •Grid Connection

Directly connected to the **NYSEG** (New York State Electric & Gas) grid for energy distribution.

#### Ownership

•The **power plant is currently owned by Mr. Joseph Church.**

#### Progress & Planning

- **Technical Feasibility Study:** Completed
- **Preliminary Business Plan:** Completed
- **Fiber Network Deployment:** Completed

**Source:** Présentation investisseurs de NYGC supprimée, voir annexe pour le document complet.

En novembre 2022, 2CRSi a publié [une présentation investisseurs](#) comportant une slide présentant le « développement de notre second data center dans l'État de New York », à Chateaugay. Le data center était présenté comme très proche de l'achèvement, la slide précisant : « « La construction d'un second bâtiment va démarrer avant la fin de l'année. »

», en novembre 2022. Elle indique également qu'un premier bâtiment de 2 MW était prêt.

## Développement de notre second data center dans l'état de New York

**Etats-Unis – Etat de New-York – Ville de Chateaugay**  
 Transformation d'une ancienne usine de fabrication d'électricité par biomasse en centre de données.  
 Un premier bâtiment équipé avec une puissance 2MW est prêt  
 La construction d'un second bâtiment va démarrer avant la fin de l'année.

**Nos partenaires :**




**Signature d'un PPA** (Power Purchase Agreement), contrat d'approvisionnement de 2,190TWh d'électricité verte qui permet de sécuriser notre accès à l'énergie pendant 25ans, 100% par énergies renouvelables. Le prix payé permet de sécuriser à long terme une forte rentabilité du site.

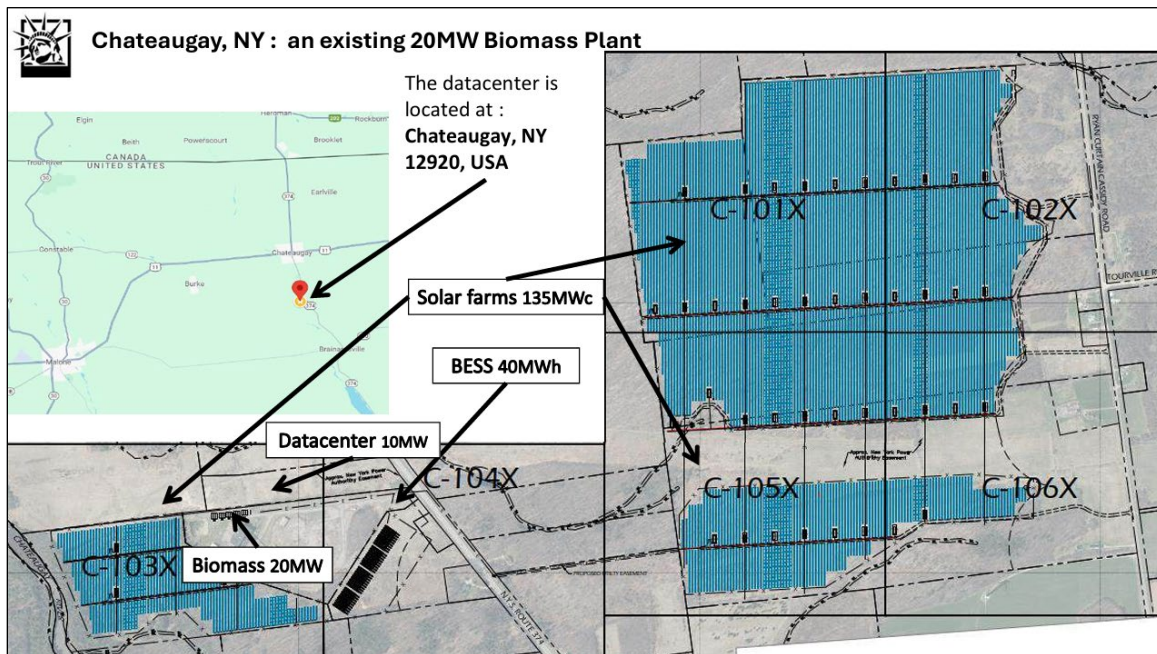


MISSION 2027

2CRSI | Présentation Groupe | 11-2022 | 25

Source: [Présentation 2CRSi „Mission 2027“](#).

Il s'agit de la même centrale électrique appartenant à Joseph Church, comme le montre la présentation de NYGC avec l'emplacement exact de l'installation ci-dessous.



Source: Présentation investisseurs de NYGC supprimée, voir annexe pour le document complet.

En clair, 2CRSi traite avec Joseph Church depuis au moins 2022 et a présenté ses actifs comme les siens bien avant que Church ne crée toutes les sociétés factices mentionnées plus haut. Mais l'histoire va encore plus loin : 2CRSi a en réalité bâti une part supplémentaire de son activité sur cet écosystème factice.

En mars 2025, 2CRSi a [annoncé](#) la création de « 2CRSi Cloud Solutions », censée « offrir des solutions Cloud-as-a-Service avec des options de leasing flexibles, éliminant la complexité du déploiement et de la gestion d'infrastructures cloud souveraines ». Notons qu'aucune mention de NYGC n'apparaît parmi les partenaires listés dans l'annonce.

Pourtant, dans son [dernier rapport annuel](#) 2CRSi indique :

*„Le 17 mars 2025, nous avons annoncé par communiqué de presse la création d'une nouvelle activité du groupe 2CRSi portant le nom de 2CRSi Cloud Solutions. A cette date, 3 data centers sont impliqués : NA0 – Nanterre (Paris), France ; RPI – Rouses Point, New York, USA ; CH2 – Chateaugay, New York, USA. »*

À travers l'interview avec Church et par nos propres recherches, nous avons établi la réalité. L'installation a été achetée en décembre 2022 par Church pour 500 000 dollars. Notons que l'annonce de 2CRSi précède cette acquisition d'un mois, une séquence qui suggère, selon nous, que les parties étaient déjà en contact. En outre, dès le départ, le projet était absolument infaisable.


Cette centrale biomasse a été créée en 1993 et était à l'arrêt depuis près de dix ans, là encore pour des raisons économiques. Comme le montre [la base de données officielle du comté de Franklin](#), elle est passée entre plusieurs mains au fil des années pour de petites sommes, et les projets de remise en route ont été abandonnés les uns après les autres.

| Sales     |            |                    |                 |                                 |              |             |               |                |
|-----------|------------|--------------------|-----------------|---------------------------------|--------------|-------------|---------------|----------------|
| Sale Date | Sale Price | Property Class     | Sale Type       | Prior Owner                     | Value Usable | Arms Length | Addl. Parcels | Deed Book/Page |
| 12/2/2022 | \$500,000  | 710 - Manufacture  | Land Only       | Earl Development LLC,           | Yes          | Yes         | No            | 2022 / 6634    |
| 8/24/2021 | \$110,000  | 710 - Manufacture  | Land & Building | Chateaugay Industrial Park LLC, | Yes          | Yes         | No            | 2021 / 4485    |
| 6/6/2016  | \$370,000  | 710 - Manufacture  | Land & Building | ReEnergy Chateaugay LLC,        | Yes          | Yes         | No            | 2016 / 2756    |
| 1/7/2015  | \$1        | 710 - Manufacture  | Land & Building | County Of Franklin,             | No           | No          | No            | 2015 / 304     |
| 7/1/1991  | \$1        | 555 - Ridng stable | Land Only       | Northern Energy Group Inc,      | Yes          | No          | No            | 00560 / 00197  |

Church a également expliqué qu'il devait s'agir de son premier projet, mais que vu l'état catastrophique du site, il faudrait un montant de capital significatif, au moins équivalent à celui nécessaire pour Buena Vista, pour le remettre en route, en plus de toutes les autorisations. NYGC n'a lancé aucune opération ni rénovation sur le site de Chateaugay et n'a pas non plus l'intention de le faire à court terme.

Autrement dit, en plus du faux contrat, 2CRSi est censée proposer des solutions CaaS depuis un data center qui n'existe pas, qu'elle ne possède pas, et qui appartient à NYGC. Elle a également menti de manière flagrante en 2022, puisque le projet n'était absolument pas réalisable pour elle, ni dans le calendrier qu'elle avançait.

La base NYS DEC montre que le [permis SPDES](#) n'a pas été renouvelé par Church, via sa société Hypercompuglobomeganet LLC, et qu'il a expiré depuis décembre 2025.

| NYS Department of Environmental Conservation<br>DEC Permit Applications (DART) Search   |   |
|---|---|
| <b>DEC Permit Application - Details</b>   |   |
| For a glossary of terms and additional help information, <a href="#">Open the Help Window</a>  . |   |
| <b>Application ID:</b>  | 5-1634-00022/00002                            |
| <b>Facility:</b>  | Reenergy Chateaugay LLC                       |
| <b>Location:</b>  | 7019 St Rte 374, Chateaugay, NY 12920         |
| <b>Town or City:</b>  | Chateaugay                                    |
| <b>Applicant:</b>   | Hypercompuglobomeganet LLC                    |
| <b>Permit Type:</b>   | Industrial SPDES - Surface Discharge          |
| <b>Application Type:</b>  | Minor Modification                            |
| <b>Date Received:</b>   | 06/29/2023                                    |
| <b>Status:</b>  | Expired as of 10/31/2025                      |
| <b>Complete Status:</b>   |   |
| <b>UPA Class:</b>   | Minor   |
| <b>Short Description:</b>   | Permit Transfer TO HyperCompuGloboMeganet LLC |
| <b>ENB Publication Date:</b>  |   |

Source: [DART | D E C Permit Application Details](#).

## Rouses Point (RP-1 Rouses Point)

Mais l'histoire ne s'arrête pas là. Le data center de Rouses Point de 2CRSi apparaît lui aussi sur le site de NYGC, et nous y avons retrouvé un copier-coller pur et simple de la description figurant dans la présentation de 2CRSi de février 2025. On le retrouve également dans la présentation de NYGC.

### RP1 – ROUSES POINT – NY - USA

#### Our location

- ❖ 125 000 ft<sup>2</sup> available
- ❖ 3MW of sustainable energy upgradable to 17MW
- ❖ Multiple Data Center Rooms equipped for collocation, private Cloud and Bare Metal Hosting
- ❖ Multiple 10GB Network Connection upgradable on demand
- ❖ 4300 ft<sup>2</sup> of operational warehouse for On site Spares and Backup units
- ❖ 2x Redundant logistic docks with landing docks
- ❖ Secure location with staff and invitee badge access



**Source:** Présentation investisseurs de 2CRSi/NYGC supprimée, voir annexe pour le document complet.

## SITE N°2 — Rouses Point, NY

### General Information

- 125 000 ft<sup>2</sup> available
- 3MW of sustainable energy upgradable to 17MW

### Property Features

- Multiple Data Center Rooms equipped for collocation, private Cloud and Bare Metal Hosting

### Technical Specifications

- 10GB Network Connection, upgradable to 100GB on demand
- 4300 ft<sup>2</sup> of operational warehouse for onsite Spares and Backup units
- 2x Redundant logistic docks with landing docks
- Secure location with staff and invitee badge access

Source: [Site web de NYGC](#).

Lorsqu'on lui a demandé pourquoi NYGC référençait ce data center sur son site comme une « emplacement stratégique », Church a simplement répondu que c'était parce que 2CRSi était leur partenaire. Plus encore, interrogé sur les sites à partir desquels NYGC alimentait actuellement ses solutions cloud affichées, Church a déclaré qu'il ne commenterait pas ce sujet car cela concernait des localisations qui n'étaient pas encore sorties publiquement. Nous pensons qu'ils se contentent d'utiliser les centres de données de 2CRSi pour cela, si tant est que ces services existent vraiment.

Nous avons aussi relevé d'autres incohérences dans les déclarations de 2CRSi au sujet de ce site. Dans son [dernier rapport semestriel](#), elle affirme avoir acquis le site de Rouses Point :

“Aussi, depuis 2020 avec l'acquisition de Green Data et du site de Rouses Point aux Etats-Unis, l'entreprise développe sa branche infrastructure data center.”

Or, plusieurs articles indiquent que l'installation de Rouses Point a été [acquise](#) par ERS en 2018 dans le but d'une réhabilitation, et que 2CRSi n'a ensuite fait que [s'installer](#) dans les locaux avec d'autres entreprises. D'après les bases de données publiques, ERS en reste propriétaire à ce jour. Nos images satellite montrent très peu d'activité sur le site de Rouses Point, avec peu ou pas de voitures pendant les heures d'ouverture. Cela constitue également un drapeau rouge, puisque 2CRSi y localise non seulement un bureau et un data center, mais aussi son unique site de production.

Nous avons également découvert que NYGC réutilise exactement les mêmes slides que 2CRSi dans ses présentations, avec le même texte mot pour mot, comme le montrent les exemples ci-dessous.

## WITH THE LEADERS OF NEXT GENERATION CLOUD PLATFORM



**OpenStack** is the most used Open-Source IaaS software in 2025 to support Private Cloud and Public Cloud infrastructure from Virtualization to Docker and storage management deployment.

**TARGET**

Public and Private Cloud entities wishing to deploy their own Cloud.



**Exaion** is a Cloud Spinoff from EDF (Electricity of France) and provides the most sustainable Cloud service dedicated for VFX, rendering farms, Quantum and Web3 applications.

**TARGET**

VFX, Postproduction and Visual Arts entities in need of render and large compute power.



**Fluidstack** is a Neo Cloud managing GPU fleet for MISTRAL and provides the most modular AI Cloud service with AI training and inference software solution for deployment from Data Center to Edge and Hybrid environment.

**TARGET**

Private companies wishing to deploy and be supported in their AI journey from them on prem location to Public Cloud.

Source: [Présentation 2CRSi Cloud Solutions.](#)

Notez l'erreur avec le logo Canonical alors que la description porte sur OpenStack.



## SOFTWARE PARTNERS



**Openstack** is the most used Open-Source IaaS software in 2025 to support Private Cloud and Public Cloud infrastructure from Virtualization to Docker and storage management deployment

**TARGET**

Public and Private Cloud entities wishing to deploy their own Cloud



**Exaion** is a Cloud Spinoff from EDF (Electricity of France) and provides the most sustainable Cloud service dedicated for vFX, rendering farms, Quantum and Web3 applications.

**TARGET**

vFX, Postproduction and Visual Arts entities in need of render and large compute power



**Fluidstack** is a Cloud Spinoff from MISTRAL and provides the most modular AI Cloud service with AI training and inference software solution for deployment from Data Center to Edge and Hybrid environment.

**TARGET**

Private companies wishing to deploy and be supported in their AI journey from their on prem location to Public Cloud

Source: Présentation investisseurs de NYGC supprimée, voir annexe pour le document complet.

## WITH NATIONWIDE EXPERIENCED DATA CENTER SERVICE PROVIDERS



**ECS (Equus Compute Solutions)** is a systems/solutions technology provider with over 30 years of experience, delivering advanced digital infrastructure solutions from Multi Edge Computing “MEC” to Core computing infrastructure. ECS is specialized in servicing Edge and Compute intensive Infrastructure from Direct to Chip to Immersion cooling in Data Center or 5G deployment Data Centers

### OUR COLLABORATION

Data Center management and monitoring, server maintenance, IT support level 1,2 and 3 nationwide



**Quanta Services** provides infrastructure services for electric power, pipeline, industrial and communications industries. It includes planning, design, installation, program management, maintenance and repair of most types of network infrastructure.

### OUR COLLABORATION

Data Center site identification, network, groundwork, power delivery and security installation nationwide



Source: [Présentation 2CRSi Cloud Solutions.](#)



## DATA CENTER SERVICE PARTNERS



**ECS (Equus Compute Solutions)** is a systems/solutions technology provider with over 30 years of experience, delivering advanced digital infrastructure solutions from Multi Edge Computing “MEC” to Core computing infrastructure. ECS is specialized in servicing Edge and Compute intensive Infrastructure from Direct to Chip to Immersion cooling in Data Center or 5G deployment Data Centers

### OUR COLLABORATION

Data Center management and monitoring, server maintenance, IT support level 1, 2 and 3 nationwide



**Quanta Services** provides infrastructure services for electric power, pipeline, industrial and communications industries. It includes planning, design, installation, program management, maintenance and repair of most types of network infrastructure.

### OUR COLLABORATION

Data Center site identification, network, groundwork, power delivery and security installation nationwide

Source: Présentation investisseurs de NYGC supprimée, voir annexe pour le document complet.

# Des Doutes Planent Autour de la Quasi-Totalité Des Principales Annonces et Operations

Compte tenu de nos constatations, nous sommes sceptiques à l'égard des données financières actuelles et passées publiées par 2CRSi depuis que ses revenus américains ont bondi, d'autant plus qu'ils représentent désormais la majeure partie de son chiffre d'affaires. Sans cette croissance américaine miraculeuse, 2CRSi se serait retrouvée avec très peu de revenus, peu de croissance et très peu de perspectives, et son cours de bourse aurait lourdement souffert au lieu de s'envoler aux niveaux actuels. Le fait que la plupart de ses opérations américaines gravitent autour de cet écosystème fabriqué et de cette partie liée lui donne tout loisir de se livrer à toutes sortes de magouilles.

Il existe donc d'autres aspects de l'entreprise qui appellent un examen beaucoup plus poussé de la part des investisseurs et, naturellement, bien davantage de transparence de la part de 2CRSi : sa participation à l'initiative européenne sur les gigafactories d'IA via le consortium d'infrastructure Aether, ainsi que les récents contrats mystérieux avec une société allemande et une société canadienne. Nous exhortons les investisseurs à exiger plus de transparence sur ces contrats, et en particulier le nom des parties contractantes.

## La Récente Commande Allemande est Vraisemblablement Très Trompeuse

Le 9 juin 2026, 2CRSi a [annoncé](#) la vente, en Allemagne, plus précisément à Munich, de serveurs Godi Blackwell Ultra pour une valeur de 110 millions d'euros (prix catalogue). Nous pensons avoir identifié le client de cette vente, et il s'agit, une fois encore, d'une société si petite qu'elle n'est aucunement en mesure d'honorer un tel achat.

Ce qui nous donne confiance dans cette identification, c'est la description spécifique et inhabituelle utilisée par 2CRSi :

*“a German company based in Munich and specializing in professional services, systems integration, management consultancy and global solutions services.”*

*(Non traduit pour raison de clarté en rapport avec l'image ci-dessous)*

Nous avons trouvé un candidat correspondant parfaitement à cette description : « TG Group International GmbH ».

**TG GROUP INTERNATIONAL**

deutsch | englisch | Login

**“Delivering new perspectives for a dynamic business landscape”**

**Home**

- About us
  - History
  - Philosophy
  - Partner
- Jobs
- Contact
- Legal Notice
- Privacy Policy

**Management Consulting**

- Strategic Consulting
- Process Management & Automation
- Project Management
- Market Analysis & Strategy

**Global Solutions Services**

- Unified Communications
- Data Networking
- IT-Security
- Software Engineering
- Cloud- & SDN-Technology

**Professional Services & System Integration**

- Professional Services
- System Integration

**Support**

- Customer Support Center

**“Driven by a passion for innovative technology and effective solutions”**

TG Group is a young company that specializes in innovative solutions and services. In all that we do, we have one overarching goal—to provide new perspectives, deliver new value, and create competitive advantage for our clients. TG Group offers services in three fundamental areas:

- Professional services & system integration
- Management consulting
- Global solution services

Clients can draw on our services in any of these areas, or blend them to meet their specific requirements and achieve their specific goals.

As we work, we provide deep knowledge in a variety of business functions and processes. Combining this knowledge with our expertise in innovative technologies, we bring our clients comprehensive, effective solutions that fit their company's strategies and business models. And we deliver those solutions rapidly and efficiently, with a relentless focus on helping clients achieve a real return on their investment.

Professional Services & System Integration | Management Consulting | Global Solution Services

Source: [Site web de TG Group International.](#)

Comme le montre la capture ci-dessus, le site de la société présente trois segments d'activité correspondant parfaitement à la description de 2CRSi : « Professional Services & Systems Integration », « Management Consulting » et « Global Solutions Services ».

Nous n'avons trouvé aucune autre société correspondant aussi parfaitement à la description donnée par 2CRSi, et nous ne pensons pas qu'un tel alignement soit le fruit du hasard.

L'entreprise est basée dans un arrondissement du nord de Munich, à l'adresse suivante : « Leopoldstraße 244, 80807 München-Schwabing-Freimann, Allemagne », une adresse partagée avec de multiples autres sociétés.



Source: Google Maps.

Fait surprenant, les derniers comptes annuels disponibles de la société, que nous avons obtenus via le registre officiel allemand « [Unternehmensregister](#) », montrent qu'il s'agit d'une minuscule startup, avec un bilan inférieur à 350 000 euros à fin 2023. Ils montrent également que la société a perdu 18 963 euros cette même année.

| UNTERNEHMENSREGISTER   |            |
|--|------------|
| <b>TG Group International GmbH</b>   |            |
| <b>München</b>   |            |
| <b>Jahresabschluss zum Geschäftsjahr vom 01.01.2023 bis zum 31.12.2023</b>                     |            |
| <b>Bilanz zum 31. Dezember 2023</b>  |            |
| <b>AKTIVA</b>  |            |
|  | <b>EUR</b> |
| A. Anlagevermögen  |            |
| I. Immaterielle Vermögensgegenstände   |            |
| 2. Konzessionen, Lizenzen und ähnliche Rechte und Werte  | 1,00       |
| II. Sachanlagen  |            |
| 3. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung  | 14.518,25  |
| B. Umlaufvermögen  |            |
| II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände  |            |
| 1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen  | 5.541,73   |
| 4. sonstige Vermögensgegenstände   | 281.182,89 |
| IV. Kassenbestand, Guthaben b. Kreditinstituten, Post giro                                     | 47.530,73  |
| Summe Aktiva   | 348.774,60 |
| <b>PASSIVA</b>   |            |
|  | <b>EUR</b> |
| A. Eigenkapital  |            |
| I. Kapital   |            |
| Gezeichnetes Kapital   | 25.000,00  |
| IV. Gewinn- und Verlustvortrag   | 45.642,15  |
| V. Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag   | -18.963,17 |
| C. Rückstellungen  |            |
| 2. Steuerrückstellungen  | -0,30      |
| 3. sonstige Rückstellungen   | 23.574,00  |
| – Seite 1 von 2 –<br>Datum der Hinterlegung: 21.04.2026<br>Auszug aus dem Unternehmensregister |            |

Nous aurions été surpris par cette découverte si nous n'avions pas déjà mis au jour la vérité sur NYGC. Mais 2CRSi semble suivre un schéma : annoncer de gros contrats avec de très petites sociétés incapables de les honorer. Le vrai problème vient du reste du communiqué de 2CRSi, qui affirme que :

« Le montant total de la commande a déjà été payé par le client. Les composants nécessaires pour honorer cette commande ont également été sécurisés et payés, permettant à 2CRSi de commencer les expéditions dans un délai très court. Cette structure financière réduit considérablement les besoins

*en fonds de roulement associés à l'opération et garantit son exécution industrielle réussie. »  
(Traduit par IA)*

TG Group a créé un autre site pour sa prétendue « filiale IA », appelée « [TG AI Gateway](#) ». La description des services est la suivante : « Access a wide range of AI Token Services and APIs effortlessly with TG AI Gateway. »

Une fois encore, nous avons décelé un énorme red flag. Dans sa section « About Us », la société affirme avoir été créée en 2022, détenir plusieurs brevets déposés, des articles de recherche, ainsi que trois bureaux internationaux et plus de 10 millions de requêtes API par jour, tout en étant le leader du secteur avec une croissance annuelle de 500 %.

Mais tout semble faux. Rien sur internet ne vient corroborer la moindre de ces affirmations. En consultant par ailleurs les informations sur le domaine du site, on constate qu'il n'a été créé que le 18 mars 2026. Une ressemblance peu surprenante avec NYGC et Atlas Cloud AI.

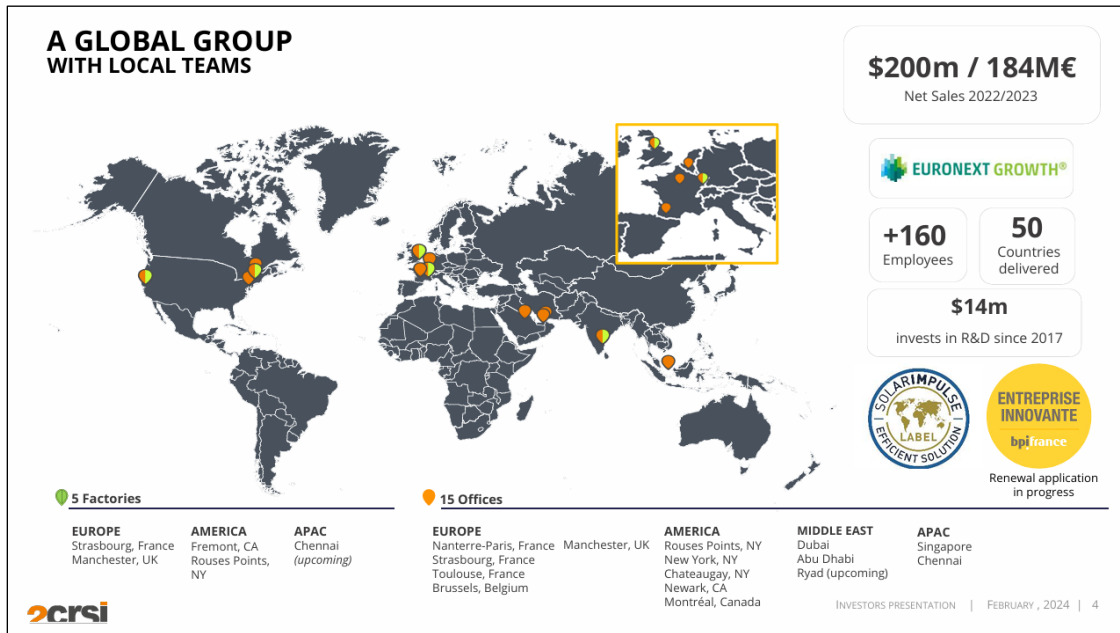
| Important Dates                       |                                  |
|---------------------------------------|----------------------------------|
| Created<br><b>March 18, 2026</b>      | Updated<br><b>March 18, 2026</b> |
| Expires<br><b>March 18, 2027</b>      |                                  |
| WHOIS data last fetched June 12, 2026 |                                  |

Source: [tg-grp.com WHOIS Domain Name Lookup](#).

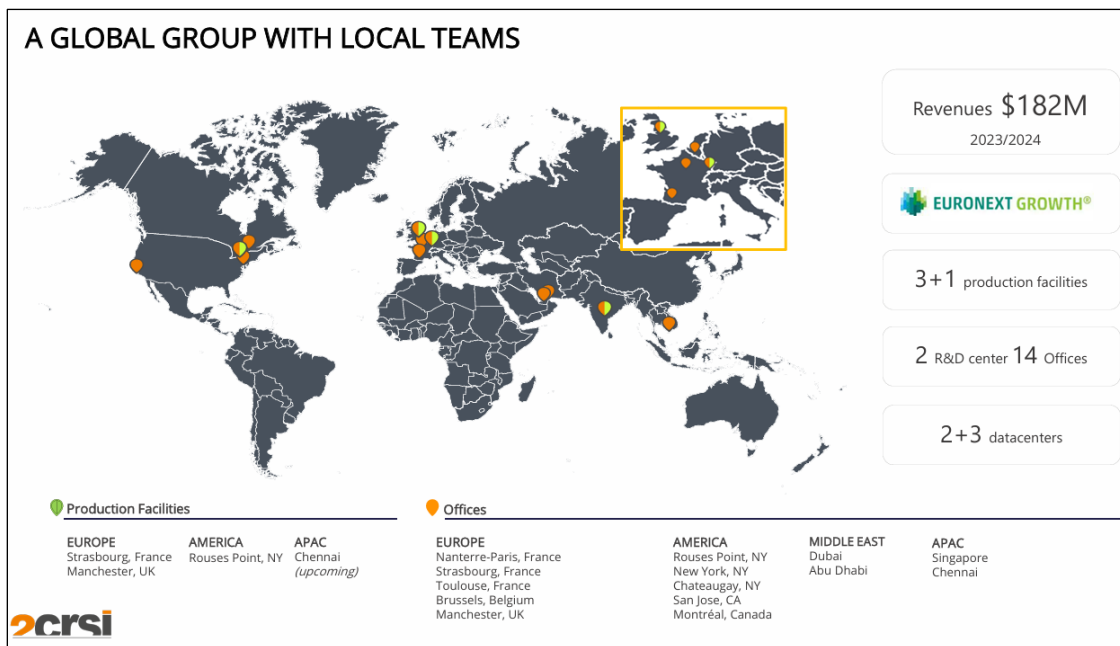
Cela ajoute encore à la stupéfaction devant l'énergie déployée par l'entreprise pour publier des communiqués que la plupart de ses investisseurs jugeront crédibles. Notons que l'entreprise annonçait des expéditions de cette commande avant fin juin 2026, juste avant la clôture de son exercice, ce qui améliorera fortement ses résultats annuels.

## L'Usine Fantôme

Jusqu'à récemment, on trouvait dans les présentations de 2CRSi la localisation « Fremont, CA » parmi ses cinq usines. Mais en creusant, on ne trouve rien d'autre que la présence de [deux de ses trois distributeurs américains](#), TD Synnex et TopMost, tous deux basés à Fremont. Il n'existe absolument aucune trace d'un site de production dans cette zone, si ce n'est l'ancien siège américain de 2CRSi à San Jose, qui est une autre ville.



Source: [Présentation investisseurs 2CRSi de février 2024.](#)



Source: [Présentation 2CRSi Cloud Services.](#)

On peut donc se demander si un site de production a réellement existé à cet endroit, puisque 2CRSi l'a discrètement retiré de ses présentations sans la moindre annonce. Il est très peu probable qu'une entreprise ferme un site de production sans en dire un mot aux investisseurs, sauf s'il n'a jamais existé. Pour cette raison, nous sommes également sceptiques sur le fait que le site de production de Rouses Point corresponde à la description donnée par l'entreprise.

## La Commande de 100 Millions de Dollars Depuis New York

En juin 2025, 2CRSi a soudainement [annoncé](#) la vente de « serveurs d'intelligence artificielle d'une valeur supérieure à 100 millions de dollars aux États-Unis », plus précisément à New York, où se situe tout l'écosystème de Church. Étant donné l'opacité de cette annonce et le fait qu'elle concerne New York, nous y voyons évidemment un red flag.

Sur le site d'IPC, dont le fondateur est le directeur marchés de capitaux de NYGC, son seul client, et qui cherche donc à impressionner des investisseurs pour lever des fonds, nous avons constaté qu'il n'avait [partagé](#) qu'UN SEUL communiqué de presse émanant de 2CRSi : celui relatif au contrat de 100 millions de dollars.

Or IPC n'a aucun lien direct avec 2CRSi, et aurait pu partager, par exemple, l'annonce du grand contrat avec NYGC, ou la première commande passée au titre de ce contrat, ou n'importe quel autre communiqué. Les seuls autres communiqués partagés par IPC concernent NYGC. Nous ne pensons pas que ce soit une coïncidence et nous appelons à nouveau l'entreprise à davantage de transparence.

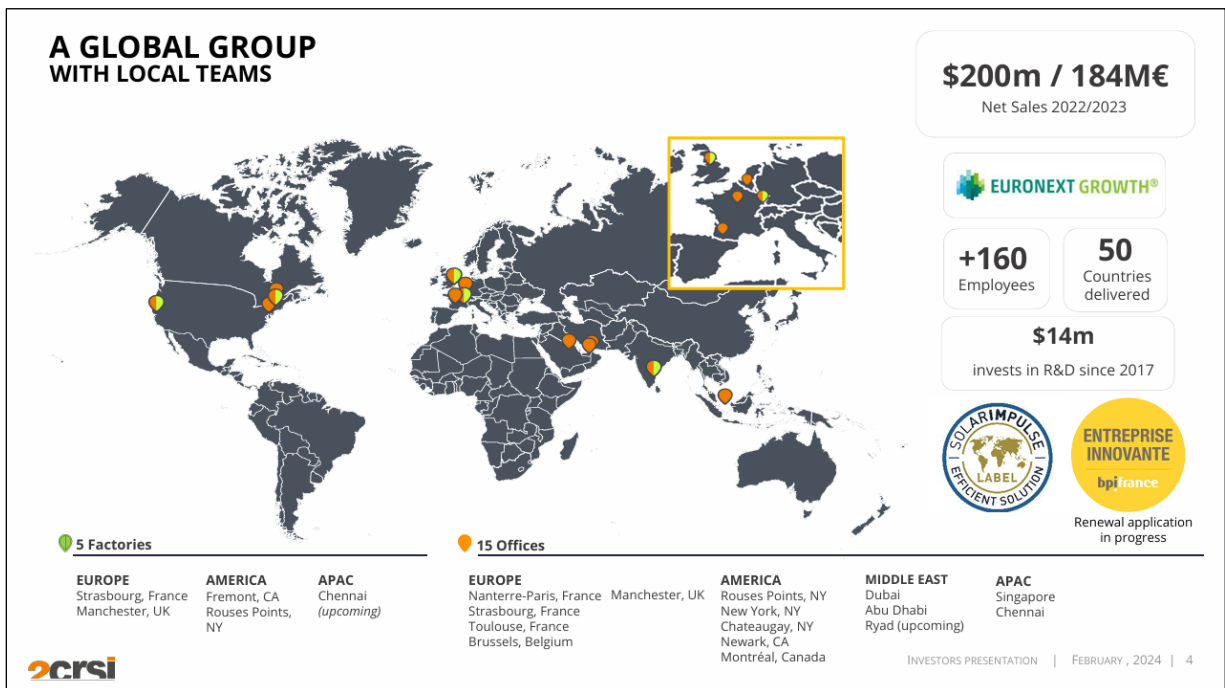
## Le consortium ÆTHER

2CRSi communique massivement sur cette opportunité, qui vient étayer ses « fortes perspectives » pour 2026-2027 avec un objectif d'un milliard d'euros de chiffre d'affaires :

« La maturation de plusieurs projets structurants soutient cette ambition, notamment le déploiement progressif d'infrastructures aux États-Unis et la livraison des premiers serveurs au consortium « ÆTHER Infrastructures » sur le site de 40 MW situé dans la région du Grand Est, annoncée le 18 février 2026. »  
(Traduit par IA)

Mais là encore, nous relevons des red flags. D'abord, et de façon bien commode pour 2CRSi, elle est la seule société du consortium à avoir publiquement annoncé sa participation. Ensuite, 2CRSi est leader de ce consortium, qui est censé rassembler 30 milliards d'euros parmi les entreprises participantes, alors qu'elle-même ne génère qu'environ 200 millions d'euros de chiffre d'affaires, ce qui a du mal à tenir debout.

Ensuite, 2CRSi manque clairement d'expérience et d'expertise pour construire et exploiter une gigafactory d'IA. D'après l'une de ses présentations investisseurs, de 2017 à février 2024, elle n'a investi que 14 millions de dollars en recherche et développement, un chiffre qui n'a pas explosé depuis. Dans ce secteur précis, face à des géants bien établis, ce n'est tout simplement pas crédible.



Source: [Présentation investisseurs 2CRSi de février 2024.](#)

Par ailleurs, comme nous l'avons montré plus haut, elle n'exploite aucun data center proche de la capacité annoncée, et n'a pas été capable d'en construire un à partir de zéro ni de trouver un partenaire sérieux pour le faire. En d'autres termes, il existe des entreprises bien mieux placées pour ce type de projet, et le fait que 2CRSi dirige son propre consortium n'inspire aucune confiance.

Enfin, le projet européen financera une partie du Capex requis, à hauteur de 4 milliards d'euros au maximum, pour jusqu'à cinq gigafactories d'IA. D'après les informations publiées, 76 consortiums ou participants ont soumis leur proposition. Bien qu'il n'est pas possible de prédire la décision finale, nous ne pensons pas que 2CRSi ait de fortes chances d'être retenue, dès lors que certains concurrents réunissent des acteurs aux ressources, à l'historique et au savoir-faire qui surpassent très largement les siens.

## Le Récent Contrat Canadien

À l'image du faux contrat américain, 2CRSi a récemment annoncé un contrat de 140 millions d'euros avec une société canadienne sans identifier clairement la partie contractante. Au regard de nos constatations, cette absence de transparence apparaît comme un nouveau red flag majeur.

Le seul véritable indice fourni est que le contrat porte sur la « fourniture de serveurs d'intelligence artificielle à un client canadien, dans le cadre du déploiement de capacités Cloud AI sur le marché japonais ».

Nous n'avons pas pu identifier la partie contractante dans ce cas.

## Conclusion

Nos constatations nous conduisent à conclure que 2CRSi a fabriqué la quasi-totalité de ses revenus et de ses projections au moyen de parties liées non divulguées. Nous pensons que les investisseurs, les régulateurs et les auditeurs ont été délibérément induits en erreur. Nous mesurons la gravité de ces accusations et ne les formulons qu'au terme d'une enquête approfondie qui, selon nous, ne laisse guère d'autre conclusion plausible.