

Investir en confiance dans l'industrie de demain

Expertise indépendante · Due diligence commerciale de projets hydrogène — plan d'affaires, aides publiques, réglementation

Dans l'hydrogène aujourd'hui, la valeur d'un projet ne se joue pas que sur ses fondamentaux économiques, mais aussi sur la règle et l'argent publics. Le coût de l'électricité est fortement impacté par le respect des critères RFNBO ; le prix de sortie suppose souvent l'existence réelle d'un « greenium », encouragé par la politique publique ; le plan de financement, plus largement, ne peut assurer son bouclage qu'avec l'appui de l'aide publique. Pendant près de quatre ans, j'ai défini les priorités de la filière et arbitré entre ses projets côté État ; j'apporte désormais cette lecture aux décisions des investisseurs.

Ce que j'apporte à une décision d'investissement

- **Revue du plan d'affaires.** Je challenge les hypothèses de prix, de volumes et de coûts, à commencer par l'approvisionnement électrique, et leur sensibilité ; la solidité industrielle et contractuelle du porteur, de ses partenaires et des contrats d'achat ; le scénario dégradé. Je travaille sur le modèle existant, sans en construire un nouveau.
- **Revue des aides publiques.** Dans l'hydrogène, l'aide est rarement accessoire : elle fait souvent la rentabilité. J'apprécie si celle inscrite au plan de financement est obtenue, obtainable ou seulement supposée, à quelle intensité, sous quel régime, avec quelles conditionnalités, DNSH compris, et quel risque de récupération.
- **Revue réglementaire.** J'identifie les risques de non-conformité du schéma retenu, et ce qu'ils coûtent : certification RFNBO et bas carbone, additionnalité, corrélations temporelle et géographique, origine du carbone, accès au marché européen, soutien à l'exploitation ; et ce que la conformité ouvre en matière de financement vert (taxonomie).
- **Risque de calendrier jusqu'à la FID et à la mise en service.** J'évalue la crédibilité du calendrier annoncé : jalons administratifs (autorisations, raccordement), délais d'approvisionnement, fenêtres des guichets d'aide, contexte politique et révisions de doctrine attendues.

Question type

« Nous regardons un projet d'e-méthanol. Le plan de financement suppose une subvention en amont et un prix de molécule élevé en sortie. Ces deux hypothèses tiennent-elles, et qu'est-ce qui les ferait tomber ? » Réponse en règle générale sous trois à cinq jours : une note de red flags hiérarchisés, chacun avec sa probabilité, son ampleur et ce qui permettrait de le lever.

Pourquoi moi

Sept ans au ministère de l'Économie, dont près de quatre sur l'hydrogène (2022–2026) : j'ai lu, challengé puis suivi dans la durée les plans d'affaires de projets hydrogène, du côté de l'État qui les finançait. J'ai aussi pris part à la négociation des textes européens qui fixent l'éligibilité de ces molécules.

Plus de 3 Md€, 23 projets	Chargé d'un portefeuille de 23 projets du PIIEC hydrogène (projet important d'intérêt européen commun), représentant plus de 3 Md€ d'engagements de l'État : instruction du plan d'affaires jusqu'à la décision de financement, puis suivi de l'exécution avec révision des hypothèses clés.
9 Md€	Co-pilotage, avec le ministère de l'Énergie et Maignon, de l'allocation d'une enveloppe de 9 Md€ : plus de 150 projets choisis en comité de sélection et financés.
RED III, paquet gaz, Fit for 55, taxonomie	Négociation des volets industriels de Fit for 55 et de la taxonomie ; participation à celle de RED III et du paquet gaz, en première ligne sur la reconnaissance de l'hydrogène bas carbone.
Stratégie nationale hydrogène	Pilotage pour le ministère de l'Économie : définition et mise en œuvre des priorités de la filière.

Périmètre, et ce qu'il ne couvre pas

Couvert	Revue du plan d'affaires et du modèle existant : hypothèses de marché, de coûts et d'approvisionnement électrique, sensibilités, solidité industrielle et contractuelle du porteur et des contreparties · aides d'État et financements publics français et européens · réglementation industrielle et énergétique européenne · conformité DNSH et taxonomie en tant que condition des aides et des financements verts (revue de premier niveau) · calendrier et risque jusqu'à la FID et à la mise en service.
Non couvert	DD financière et comptable (qualité des résultats, dette nette) · construction d'un modèle financier ou de courbes de prix propriétaires · structuration de la dette et négociation avec les prêteurs · DD technique et de procédé · rapport complet d'alignement taxonomie, analyse de cycle de vie, étude de risques climatiques et DD ESG · audit juridique, y compris la régularité des autorisations, dont j'évalue le calendrier et le risque.

Facturation au temps ou au forfait, jamais de commission de succès : une diligence engage un avis indépendant, pas un intérêt à la conclusion du deal. Mes analyses constituent un avis d'expert, économique et réglementaire, fondé sur les informations transmises par le client et sur des sources publiques ; elles ne valent ni audit, ni certification, ni avis juridique, et la décision d'investissement reste celle du client. Conditions détaillées dans mes conditions générales.

Comment me mobiliser

EN DIRECT – FONDS ET BANQUES

Formats. Note de red flags hiérarchisés (3 à 5 jours) • challenge du mémo avant comité d'investissement (1 à 3 jours) • revue de mise à jour avant closing • suivi réglementaire après investissement.

Engagement. Forfait par mission, facturé à l'institution. Mobilisation en principe sous dix jours ouvrés.

AVEC UN CABINET – AU SEIN D'UNE DD COMPLÈTE

Formats. Intégration à l'exercice de due diligence commerciale lui-même, ou contribution ciblée dans une DD complète : plan d'affaires, aides publiques, réglementation • expert nommé dans une proposition, sans jour consommé avant attribution • brief d'équipe ou de comité client.

Engagement. Sous-traitance mission par mission, en marque blanche ou nommé. Le cabinet porte le rapport et la responsabilité vis-à-vis de son client ; je ne sollicite pas en direct les clients rencontrés par son intermédiaire.

Premier échange de 30 à 60 minutes avec premier avis, gratuit et sans engagement, pour qualifier le dossier. En français ou en anglais, pour des projets en France et dans toute l'Union européenne ; couverture des projets extérieurs à l'Union européenne mais visant ce marché pour importation sous conditions. Tarifs sur devis selon le format et le délai.

Engagements

Ancien agent public, j'exerce dans le respect de l'avis de déontologie rendu à mon départ de l'administration. Avant toute acceptation, je vérifie l'absence de conflit d'intérêts et vous indique dès le premier échange si votre dossier est concerné par les réserves qu'il comporte. Les informations issues de mes anciennes fonctions restent couvertes par le secret professionnel, sans limite de durée. Jamais pour deux enchérisseurs d'une même opération, ni en diligence sur un projet que je conseille par ailleurs. Confidentialité contractuelle selon vos standards. Responsabilité civile professionnelle en place.

Me contacter : Martin Garrigue • 07 88 39 55 81 • martin.garrigue@kinetis-consulting.fr • [LinkedIn](#)

Kinetis est mon cabinet de conseil indépendant : vous travaillez avec moi, pas avec une équipe.

Kinetis – Là où les projets deviennent l'industrie de demain