

NOTE D'ACTION - Décembre 2025

Cleantech : transformer les coentreprises chinoises en Europe



À l'heure où la transition énergétique devient un instrument de la compétition géo-économique mondiale, l'Europe est face à un paradoxe stratégique : jamais la demande en cleantech n'a été aussi forte, et jamais sa capacité à en maîtriser les chaînes de valeur n'a été aussi fragile. Dans le solaire, les batteries, l'éolien ou les électrolyseurs, la dépendance européenne à la Chine est véritablement structurelle : Pékin ne se contente plus de dominer les chaînes d'approvisionnement globales mais implante directement ses capacités industrielles au quatre coins du monde avec la même asymétrie observée dans sa stratégie commerciale.

Alors que les États-Unis assument une politique de reconstruction industrielle agressive, l'Europe continue de penser son accès au marché et ses partenariats industriels selon des cadres forgés à une époque où la concurrence n'était ni aussi planifiée ni aussi concentrée. Dans un contexte de subventions massives, de surcapacités et de distorsions systémiques, l'approche européenne voulant que « le marché seul décide » revient désormais à laisser d'autres choisir pour nous.

La puissance et l'indépendance industrielles ne se décrètent pas : elles se construisent sciemment. Cette note entend montrer que l'Europe dispose de leviers effectifs si elle se donne la peine de les activer rapidement et de manière cohérente. Imposer, tout particulièrement dans les secteurs critiques, des coentreprises à majorité européenne ; en encadrer la gouvernance ; aligner financements publics, règles de concurrence, marchés publics et filtrage des investissements ; renforcer les exigences de contenu local dans les projets stratégiques : autant de propositions qui ne relèvent ni du protectionnisme ni du repli, mais bien du réalisme économique face à la mutation des règles du commerce international.

Dans la continuité de nos travaux sur la sécurité économique et la décarbonation industrielle, cette étude défend une idée simple : il n'y a aucune fatalité à ce que les technologies de la transition – celles qui détermineront la puissance industrielle de demain – soient conçues, fabriquées, et gouvernées ailleurs. Nous sommes devenus ce que la Chine était à nos yeux hier : une terre de conquête économique. Tâchons d'être demain ce que la Chine est aujourd'hui : une puissance de domination économique. L'industrie est le moyen. La lucidité est la condition préalable.

Marie-Pierre de Bailliencourt,
Directrice générale de l'Institut Montaigne

Leurope met en œuvre une nouvelle stratégie industrielle pour sécuriser l'avenir de ses cleantech. Ceci demande de concilier ouverture aux investissements chinois et préservation de sa souveraineté technologique. Face à la domination de la Chine dans les batteries, le solaire photovoltaïque, les véhicules électriques et d'autres technologies clés, les décideurs européens cherchent désormais à identifier les instruments qui permettraient de garantir que les investissements étrangers dans le domaine renforcent l'économie, les capacités technologiques et la sécurité européennes.

L'une des mesures envisagées consiste à conditionner les investissements étrangers dans les secteurs stratégiques à **la création de coentreprises (joint ventures) dans lesquelles la majorité des parts seraient détenues par des acteurs européens** et qui intégreraient une gouvernance locale, des mécanismes de partage technologique et la localisation en Europe des chaînes de valeur. Cette approche est alignée avec l'une des recommandations de l'Institut Montaigne, qui invite, dans le but d'ancrer en Europe la valeur créée, à subordonner l'accès au marché européen, dans les secteurs dominés par la Chine, à deux conditions : que 50 % de la production se fasse sur le continent européen, et que des joint ventures à majorité européenne soient formées¹. Il y a là une rupture avec le traditionnel régime d'investissement ouvert qui a longtemps caractérisé l'Europe.

Trois arguments principaux expliquent cette évolution :

- 1. Souveraineté industrielle** – Si rien n'est fait, l'Europe risque d'être cantonnée à un rôle d'« assemblage », tandis que la Chine domine la production en amont, notamment dans les wafers solaires, les batteries lithium-ion et le traitement des terres rares.
- 2. Compétitivité** – Les cleantech chinoises bénéficient d'un soutien public massif, ce qui rend leurs coûts de production très inférieurs, au détriment

de la compétitivité-prix des technologies européennes, estimées 20 à 50 % plus chères pour le solaire photovoltaïque, 30 à 40 % pour l'éolien, et environ 40 % pour les batteries.

- 3. Données et sécurité** – Le cadre réglementaire chinois fait peser un risque d'exposition à nos données sensibles si des infrastructures critiques reposent sur des technologies produites en Chine.

L'Union européenne doit **aller au-delà du Net-Zero Industry Act (NZIA) et du Critical Raw Materials Act (CRMA)**, qui fixent des objectifs de production locale et limitent la dépendance excessive à une seule source étrangère. L'Institut Montaigne recommande l'élaboration **d'une politique de contenu local ambitieuse, avec comme pilier principal une stratégie de joint ventures qui serait le moteur de la mise en œuvre du Clean Industrial Deal**.

LA STRATÉGIE CHINOISE DES JOINT VENTURES ET SON IMPACT SUR LES CLEANTECH

Depuis le lancement des réformes de Deng Xiaoping, la Chine a fait des joint ventures un levier central de sa politique industrielle. L'accès des entreprises étrangères au marché chinois a longtemps été conditionné à la création de joint ventures avec un partenaire local, souvent une entreprise publique, et avec une participation étrangère au capital limitée à 50 %. Cette stratégie a permis d'assurer le transfert de technologies, le développement de compétences et la montée en capacité de l'industrie nationale, transformant *de facto* les entreprises étrangères en « écoles » de l'innovation chinoise. À mesure que ses capacités intérieures se sont consolidées, la Chine a progressivement levé ces obligations dans certains secteurs, comme l'automobile, illustrant l'objectif stratégique de ces exigences, qui n'avaient vocation qu'à être temporaires.

Dans les faits, la plupart des joint ventures sino-européennes de haute technologie en Chine présentent une

¹ Joseph Dellatte, *Cleantech : réduire nos dépendances stratégiques à la Chine*. Institut Montaigne, Juillet 2025, <https://www.institutmontaigne.org/publications/cleantech-reduire-nos-dependances-strategiques-la-chine>.

asymétrie marquée : les **entreprises européennes** y détiennent une participation **minoritaire** dans près de **80 % des cas**, avec l'influence de **l'État chinois** dans **un quart d'entre elles**, et le transfert de technologie au profit de la partie chinoise y constitue un objectif explicite. Cette ouverture asymétrique garantit que les entreprises étrangères apportent la technologie et le savoir-faire, pendant que les partenaires chinois localisent la production et renforcent les capacités industrielles nationales.

Les conséquences pour l'Europe de cette stratégie chinoise sont très concrètes. Alors que les entreprises européennes restent soumises à des restrictions d'accès au marché chinois, des groupes chinois comme CATL ou BYD installent en Europe des usines – qu'ils détiennent parfois en intégralité – tout en conservant le contrôle des technologies et des opérations critiques. Dans les batteries, le solaire et l'éolien, l'Europe s'expose à une dépendance structurelle vis-à-vis des technologies et chaînes d'approvisionnement chinoises. Sans exigences claires en matière de gouvernance, de localisation de compétences ou de propriété intellectuelle, les investissements chinois ne peuvent que contribuer davantage aux ambitions industrielles de Pékin et non au renforcement de la base industrielle européenne : des emplois sont peut-être créés, mais la valeur stratégique demeure ailleurs.

L'Europe, dès lors, se trouve à un tournant. Elle peut laisser perdurer un modèle fondé sur l'ouverture sans réciprocité, ou bien mettre en place une stratégie plus offensive, inspirée de celle que la Chine a appliquée avec succès : **joint ventures à majorité européenne, exigences de contenu local, encadrement strict des transferts de technologie et garanties en matière de gouvernance**.

Les joint ventures sino-européennes existantes dans les cleantech

Les joint ventures entre acteurs chinois et européens dans les cleantech se multiplient sur le sol européen, mais **leur développement reste disparate et, dans la majorité des cas, largement orienté en faveur du**

contrôle chinois. Qu'il s'agisse de batteries, de panneaux solaires, d'aimants pour l'éolien, d'électrolyseurs ou encore de véhicules électriques, la plupart de ces partenariats se traduisent par un **contrôle majoritaire chinois, une maîtrise technologique** conservée par les groupes chinois, ou **des sites limités à de l'assemblage sans réelle montée en compétence locale**. Il existe très peu de mécanismes permettant de garantir un bénéfice industriel durable pour l'Europe.

Sur une quarantaine de joint ventures sino-européennes recensées dans les cleantech, **seules sept disposent d'une majorité européenne**. Environ vingt-cinq sont majoritairement contrôlées par des entreprises chinoises, et le reste correspond à des structures paritaires ou dont la gouvernance est difficile à qualifier. En l'absence d'un cadre exigeant pour les joint ventures, l'Europe a souvent soutenu financièrement des capacités industrielles qui restent essentiellement des unités d'assemblage, sans sécuriser **le transfert de technologie, l'ancrage de la R&D ou l'intégration au sein des chaînes d'approvisionnement européennes existantes**.

Structure des joint ventures sino-européennes implantées sur le sol européen

| Type de joint venture | Nombre de cas |
|------------------------------------|---------------|
| À majorité européenne | 7 |
| À majorité chinoise | Autour de 25 |
| 50 %-50 % | 3 |
| Probablement réparties à 50 %-50 % | 4 |

LES LACUNES JURIDIQUES DU CADRE EUROPÉEN

L'Union européenne ne dispose actuellement d'aucun mécanisme juridique clair permettant d'exiger une majorité de participation européenne dans les joint ventures avec des investisseurs chinois. Les cadres existants – **contrôle des investissements étrangers, contrôle des concentrations entre entreprises, règles sur les subventions et marchés publics** – ont

étaient principalement conçus dans une démarche réactive, au service de considérations relevant de la sécurité nationale, la concurrence ou la régulation des subventions, et non pour une politique industrielle proactive.

- **Le contrôle des investissements étrangers** couvre les acquisitions et certains projets *green-field*, mais ne peut imposer de joint ventures; il se concentre avant tout sur les risques pour la sécurité et est appliqué au cas par cas.
- **Le règlement sur les subventions étrangères (FSR)** permet d'examiner les joint ventures bénéficiant de subventions importantes, mais seulement au-delà d'un certain seuil, fixé à un niveau élevé, et il a vocation à réguler à la baisse le recours aux subventions plutôt qu'à agir sur la propriété ou le contrôle des technologies.
- **Le règlement européen sur les concentrations (Merger Regulation)** examine les joint ventures qualifiées d'entreprises communes de plein exercice (c'est-à-dire les filiales qui ont un certain degré d'autonomie par rapport à l'entreprise-mère) uniquement, sous l'angle de la concurrence, et non du contrôle stratégique ou des dépendances de la chaîne d'approvisionnement.
- **Les marchés publics** offrent une certaine marge de manœuvre via des clauses de contenu local (par exemple, les déclencheurs de dépendance >50 % prévus par le NZIA), mais ne permettent pas d'exiger explicitement des joint ventures à majorité européenne sans risquer des violations des règles du marché intérieur ou de celles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).
- **Les règles du marché intérieur de l'UE et les règles de l'OMC** limitent les restrictions fondées sur la nationalité; des exceptions existent pour la sécurité nationale ou des mesures industrielles proportionnées, mais elles doivent être justifiées et ciblées. La conformité aux règles de l'OMC est particulièrement complexe au regard de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), de l'Accord sur les mesures concernant

les investissements et liées au commerce (TRIM) et de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires (SCM), bien que les articles XX (environnement/santé) ou XXI (sécurité) puissent offrir des justifications limitées.

Sans une approche harmonisée au niveau européen, certains États membres pourraient affaiblir l'arsenal réglementaire européen, avec le **risque de laisser émerger des « chevaux de Troie »** où des investisseurs non européens tireraient parti des juridictions les plus permissives. Un cadre coordonné au niveau de l'UE est donc essentiel pour faire respecter toute stratégie de joint venture, garantir l'autonomie industrielle et éviter les brèches résultant d'initiatives unilatérales.

Pour combler les lacunes juridiques actuelles, l'UE pourrait mettre en place un mécanisme dédié, à travers la future loi sur l'**Industrial Accelerator Act (IAA)**, une révision **de la régulation sur les investissements étrangers** et une mise à jour des **règles de marchés publics**, afin d'exiger ou d'inciter à une participation majoritairement européenne dans les joint ventures avec des investisseurs non européens dans des secteurs ou sous-secteurs cleantech considérés critiques. La règle s'appliquerait aux projets d'envergure dans des domaines tels que les batteries, le solaire, l'éolien, les électrolyseurs et le traitement des matières premières critiques, ce avec un impératif de proportionnalité qui ciblerait les investissements d'ampleur plutôt que les petites startups. **La notion de « contrôle européen » serait définie en tenant compte du détenteur réel du contrôle final de l'entreprise et de la capacité à influencer les décisions stratégiques**, empêchant tout contournement via des filiales européennes.

L'approbation de ces investissements serait conditionnée à la création d'une joint venture à majorité européenne. Au-delà de la détention du capital, les structures de gouvernance garantiraient que les décisions stratégiques restent sous contrôle européen, avec des droits de veto sur les sujets sensibles et des comités de supervision dirigés par des Européens pour surveiller les opérations clés. Les fonctions critiques, comme la R&D, la production et la gestion de l'entreprise, seraient localisées en Europe, assurant ainsi

une souveraineté opérationnelle et une responsabilité conformes au droit européen.

Le cadre de l'IAA s'intégrerait aux politiques industrielles existantes, notamment le NZIA et le CRMA, alignant l'exigence de joint venture sur les objectifs de production locale et de résilience des chaînes d'approvisionnement. Les autorités chargées du contrôle des investissements étrangers veilleraient au respect de ces règles, appuyées par des dispositifs de marchés publics favorisant les projets conformes à ces critères.

Dans les faits, ce système permettra aux investisseurs chinois et autres non européens de participer aux marchés européens de la cleantech, tout en veillant à ce que l'Europe capte la valeur technologique, industrielle et stratégique et réduise ses dépendances.

STRATÉGIE SECTORIELLE DIFFÉRENCIÉE (2026–2035)

Une approche uniforme ne saurait répondre efficacement aux besoins de chaque filière des cleantech, tant leur niveau de maturité, la position de l'Europe et le degré d'implication chinoise diffèrent d'une technologie à l'autre. Il est donc nécessaire d'adapter la stratégie de joint ventures et de localisation à chaque secteur, en définissant des étapes progressives couvrant la période 2026–2035.

Chaque feuille de route sectorielle s'inscrit ainsi dans une trajectoire plus large, de 2026 à 2035, où les premières années servent à mettre en place les cadres d'action et des exigences limitées, avant une montée en ambition progressive pour atteindre les objectifs d'autonomie stratégique. D'ici 2035, si cette stratégie est menée à bien dans son ensemble, l'Europe pourrait avoir obtenu :

- **une renaissance de l'industrie solaire**, bâtie en partenariat avec les technologies chinoises (et non plus sous contrôle de celles-ci), lui permettant de couvrir au moins 10 % de ses besoins en modules et de diversifier ses approvisionnements pour les 90 % restants.
- **une filière batterie largement implantée en Europe**, dotée d'un degré de contrôle européen satisfaisant, et libérée de la dépendance massive aux importations chinoises, capable de répondre à la demande liée aux véhicules électriques grâce à une production locale ou issue de pays alliés à la fin de la transition automobile.
- **une chaîne d'approvisionnement éolienne renforcée**, grâce à des aimants permanents produits en Europe ou par des pays partenaires, libérant le développement de l'éolien de son exposition aux politiques de coercition chinoises concernant les terres rares.
- **Un secteur de l'hydrogène et des électrolyseurs dynamique**, ancré sur l'innovation européenne, bénéficiant de contributions extérieures mais dans un cadre garantissant que les technologies clés (membranes, catalyseurs, etc.) restent maîtrisées et produites en Europe.
- **Des pompes à chaleur** développées dans des conditions de concurrence équitables, où les acteurs étrangers n'interviennent qu'à travers des partenariats structurés, et non au détriment de l'industrie européenne.

Au regard des dynamiques observées, des asymétries persistantes et des défis propres à chaque filière, il s'agira pour l'Europe de mettre en place un ensemble cohérent de mesures, coordonnées entre l'Union européenne et les États membres.

Recommandations

La mise en place d'une stratégie de joint ventures dans les cleantech critiques nécessitera une action concrète à plusieurs niveaux de gouvernance : institutions européennes, gouvernements nationaux et acteurs industriels. La note présente un ensemble de recommandations, catégorisées comme suit : **initiatives à mener au niveau de l'UE, actions relevant des États membres, mesures transversales de politique industrielle, ainsi qu'une feuille de route proposée pour la période 2026–2035.**

RECOMMANDATIONS AU NIVEAU EUROPÉEN

Recommandation n° 1 Adopter l'Industrial Accelerator Act (IAA) en le dotant de dispositions sur les joint ventures.

L'Union européenne devrait adopter l'IAA d'ici 2026, en y intégrant explicitement une exigence de majorité européenne dans les joint ventures portant sur les secteurs stratégiques – batteries, solaire photovoltaïque, composants éoliens et électrolyseurs – au-delà de seuils de taille prédéfinis. Cette obligation devra être justifiée par des motifs d'intérêt général : sécurité d'approvisionnement, objectifs climatiques et principe de réciprocité. L'Acte devra également s'appuyer sur les garanties juridiques prévues à l'article 45 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE) et sur

les exceptions reconnues par l'OMC. Il devra s'articuler avec la version révisée du règlement sur le filtrage des investissements directs étrangers, en conditionnant l'autorisation au respect de ces exigences, de manière à inscrire durablement la règle de joint venture majoritairement européenne dans le cadre du marché unique pour les industries d'avenir.

Recommandation n° 2

Publier des lignes directrices sur la gouvernance des joint ventures.

La DG GROW devrait élaborer et diffuser des orientations dédiées aux « joint ventures stratégiques », qui définiraient les bonnes pratiques à respecter : droits de veto européens, direction locale, siège social situé dans l'UE, décisions stratégiques soumises à majorité qualifiée, exigences de contenu local, etc. Ces lignes directrices permettraient aux entreprises de structurer leurs joint ventures en conformité avec les attentes des autorités et d'assurer une cohérence entre les différents projets. Elles devraient être assorties d'incitations positives – comme une procédure d'autorisation accélérée – même sans avoir de caractère contraignant.

Recommandation n° 3

Aligner les financements et les incitations sur la stratégie de joint ventures.

L'Union européenne devrait orienter ses soutiens financiers en priorité vers des joint ventures de cleantech pilotées par des acteurs européens. Les programmes comme le Fonds de souveraineté européen, Horizon Europe, l'Innovation Fund ou encore les Projet Important d'Intérêt Européen Commun (IPCEI) devraient conditionner l'accès aux financements à une majorité de participation européenne, ou à un contrôle suffisant de la propriété intellectuelle par des acteurs de l'UE. Parallèlement, les règles en matière d'aides d'État

devraient autoriser un niveau de soutien plus élevé pour les joint ventures majoritairement européennes, afin d'inciter les investisseurs étrangers à s'associer à des partenaires européens pour bénéficier de ces subventions.

Recommandation n° 4 **Politique commerciale et position à l'OMC.**

L'Union européenne devrait se préparer à défendre les exigences de joint ventures dans le cadre des dérogations prévues par l'OMC, en les reliant explicitement aux objectifs climatiques et de sécurité. Elle gagnerait également à engager un dialogue avec ses partenaires clés – Corée du Sud, États-Unis, Inde, Japon – afin de présenter ces mesures comme un instrument collectif de résilience face aux économies non marchandes, avec la possibilité d'accorder des exceptions ou des aménagements de type « JV waiver » (mesures dérogatoires pour les joint ventures) aux pays de confiance. Les notifications de l'UE à l'OMC devraient refléter clairement cette stratégie. En parallèle, l'Union doit appliquer strictement le Règlement sur les subventions étrangères afin d'examiner de manière approfondie les investissements entièrement financés par des acteurs non européens, rendant les acquisitions sans joint venture moins attractives et orientant les investisseurs vers le choix de la joint venture.

Recommandation n° 5 **Suivi et ajustement des mécanismes (« gouvernance adaptive »).**

La Commission devrait mettre en place un cadre de suivi pour évaluer l'impact des politiques sur les investissements, les coûts et le déploiement des cleantech. Des bilans stratégiques annuels ou bi-annuels sur les investissements en cleantech permettraient de mesurer la formation de joint ventures, la capacité installée et

la part de marché européenne par rapport aux acteurs étrangers. Les tendances de coûts (par exemple €/W pour le solaire, €/kWh pour les batteries) devraient être suivies afin d'ajuster les mesures si les règles de contenu local freinent le déploiement ou augmentent les coûts. Un forum dédié rassemblant acteurs industriels et parties prenantes permettrait de garantir que les politiques restent proportionnées, efficaces et juridiquement justifiées.

Recommandation n° 6 **Renforcer les clauses protectrices au sein des marchés publics et projets européens.**

Avant la mise en œuvre complète de la stratégie, la Commission devrait encourager les États membres à mettre à profit les marges de manœuvre existantes. Il s'agit notamment d'appliquer les clauses de passation prévues par le NZIA (par exemple, déclenchement si plus de 50 % de l'approvisionnement provient d'un seul pays) dans tous les appels d'offres concernés et de fournir des lignes directrices aux autorités contractantes. L'instrument international de passation de marchés (IPI) pourrait être mobilisé si nécessaire pour répondre aux situations de non-réciprocité d'accès au marché. Pour les projets financés par l'UE, il conviendrait d'exiger que les bénéficiaires privilégient, dans la mesure du droit applicable, les équipements produits en Europe.

Recommandation n° 7 **Renforcer la coopération avec des partenaires partageant les mêmes objectifs.**

Il s'agit de développer des partenariats industriels en dehors de l'UE pour compléter la stratégie des joint ventures. **Une approche « Made in Europe + » pourrait permettre à des pays de confiance (Canada, Corée, États-Unis, Inde, Japon, etc.) de voir**

leurs composants comptabilisés dans les quotas de contenu local de l'UE ou de bénéficier de traitements préférentiels, contribuant ainsi à diversifier les chaînes d'approvisionnement et à limiter les impacts sur les coûts. Les partenariats du CRMA devraient être utilisés pour sécuriser l'approvisionnement en matières premières critiques auprès de sources fiables, avec des mémorandums d'entente (MoUs) garantissant que ces ressources soient destinées à l'usage européen. Parallèlement, des initiatives de R&D conjointes avec ces partenaires devraient être lancées, en veillant à ce que les entités européennes détiennent conjointement la propriété intellectuelle et en tirent des bénéfices équitables, permettant ainsi des projets de coopération profitables tout en protégeant les intérêts stratégiques de l'UE.

RECOMMANDATIONS AU NIVEAU DES ÉTATS MEMBRES

Recommandation n° 1

Appliquer rigoureusement le contrôle préalable des investissements étrangers.

Les États membres doivent mettre pleinement en œuvre les règles FDI mises à jour pour les joint ventures et les projets greenfield, même avant l'adoption de mesures au niveau européen. Tout investissement chinois ou non européen en vue de la construction d'une usine doit être considéré comme une acquisition. Dans cette optique, les projets conformes à la stratégie européenne de joint ventures (partenaire européen solide, mesures de protection) bénéficieront d'une approbation accélérée, tandis que les projets étrangers indépendants pourront être retardés ou rejetés. Les autorités doivent s'engager à partager les informations entre États membres pour éviter tout «forum shopping».

Recommandation n° 2

Recourir aux actions de préférence et aux dispositifs de contrôle nationaux si nécessaire.

Pour les joint ventures stratégiquement sensibles, les gouvernements peuvent acquérir des **actions de préférence** («golden shares») ou des postes d'observateur afin d'assurer le contrôle européen, d'exercer un droit de veto sur les décisions critiques et de surveiller le respect des engagements pris (par exemple, le transfert de technologie à l'étranger ou les engagements en matière d'emploi). **Des clauses de sortie** devront pouvoir déclencher un nouveau contrôle si le partenaire européen envisage de vendre ses parts, garantissant ainsi le maintien du contrôle à long terme.

Recommandation n° 3

Aligner les aides publiques et subventions sur les objectifs européens.

Les subventions, aides et avantages fiscaux devraient être conditionnés à la réalisation de R&D locale et au développement des fournisseurs locaux, et inclure des clauses de remboursement si la production est délocalisée ou si le partenaire étranger obtient la majorité. Les programmes nationaux de financement doivent privilégier les projets dirigés par des acteurs européens et ceux à forte valeur ajoutée européenne, en évaluant explicitement la propriété et le contenu européen.

Recommandation n° 4

Investissement national dans les projets de joint ventures.

Les États membres devront prendre des participations directes ou permettre à des consortiums locaux de garantir la majorité européenne dans les joint ventures,

en mobilisant des fonds publics ou des instruments d'investissement étatiques. Lorsque les partenaires européens privés sont trop petits, des participations publiques (*via* l'État ou la Banque européenne d'investissement) pourront combler le déficit, comme l'illustrent les exemples de Northvolt ou certaines usines européennes de semi-conducteurs. Les gouvernements peuvent également faciliter la constitution de consortiums européens de sociétés pour détenir collectivement la majorité, en les coordonnant autour d'objectifs stratégiques.

Recommandation n° 5 **Éviter la concurrence interne (principe de solidarité).**

Les États membres gagneront à éviter les phénomènes de concurrence intra-européenne en offrant aux investisseurs étrangers une pleine propriété ou des conditions de joint ventures assouplies. Un engagement politique ou un pacte informel peut renforcer

le respect de cette règle. Une réglementation harmonisée, combinée à une discipline politique, permettra de prévenir les situations de «cheval de Troie» qui sauraient la stratégie européenne.

Recommandation n° 6 **Renforcer les champions nationaux et les PME, à travers diverses mesures.**

Soutenir les entreprises européennes pour qu'elles participent efficacement aux joint ventures via des financements, des garanties et le développement des compétences ; investir dans la formation de la main-d'œuvre afin de doter les joint ventures de personnel européen qualifié ; encourager le regroupement sectoriel et l'intégration avec la recherche locale et les chaînes d'approvisionnement, pour que la technologie reste ancrée dans l'UE. La commande publique nationale pourra favoriser, par ses mécanismes de sélection, les produits issus de joint ventures européennes, stimulant la demande européenne sur ces marchés.