



Commission
européenne

Guide de l'utilisateur pour la définition des PME



Marché intérieur,
industrie,
entrepreneuriat
et PME

CLAUSE DE NON-RESPONSABILITÉ

Le présent guide de l'utilisateur a pour but d'apporter une orientation générale aux entrepreneurs et autres parties intéressées dans le cadre de l'application de la définition des PME. Il est dépourvu de force juridique et n'engage en aucune façon la Commission. La recommandation 2003/361/CE de la Commission, telle que publiée au *Journal officiel de l'Union européenne* L 124 du 20 mai 2003, p. 36, est l'unique référence authentique permettant de déterminer les conditions relatives à la qualité de PME.

Ce guide contient:

- des précisions et des explications sur la définition des PME qui a pris effet au 1^{er} janvier 2005;
- un modèle de formulaire de déclaration que les entreprises individuelles peuvent compléter quand elles demandent à bénéficier de mécanismes de soutien des PME afin d'établir leur statut de PME.

© Couverture: Gettyimages

© Images: Thinkstock

***Europe Direct est un service destiné à vous aider à trouver des réponses
aux questions que vous vous posez sur l'Union européenne.***

**Un numéro unique gratuit (*):
00 800 6 7 8 9 10 11**

(*) Les informations sont fournies à titre gracieux
et les appels sont généralement gratuits
(sauf certains opérateurs, hôtels ou cabines téléphoniques).

De nombreuses autres informations sur l'Union européenne sont disponibles sur l'internet via le serveur Europa (<http://europa.eu>).

Luxembourg: Office des publications de l'Union européenne, 2015

Print ISBN 978-92-79-45327-4 doi:10.2873/697424 ET-01-15-040-FR-C
PDF ISBN 978-92-79-45328-1 doi:10.2873/311206 ET-01-15-040-FR-N

© Union européenne, 2015

Reproduction autorisée, moyennant mention de la source

TABLE DES MATIÈRES

Introduction	3
Pourquoi une définition européenne des PME?	4
Objectifs de ce guide	6
Application de la définition des PME	7
Aperçu du processus d'identification des PME.	8
Étape 1 — Suis-je une entreprise? (article 1 ^{er})	9
Étape 2 — Quels critères doivent être vérifiés et quels sont les seuils? (article 2)	10
Étape 3 — Que recouvrent ces critères?	12
<i>Critère 1 — Effectifs (article 5)</i>	12
<i>Critères 2 et 3 — Chiffre d'affaires annuel et total du bilan annuel (article 4)</i>	13
Étape 4 — Comment calculer ces données?	15
<i>Suis-je une entreprise autonome? (article 3, paragraphe 1)</i>	16
<i>Suis-je une entreprise partenaire? (article 3, paragraphe 2)</i>	18
<i>Suis-je une entreprise liée? (article 3, paragraphe 3)</i>	21
Conclusion	24
Exemples	25
Contexte de la définition actuelle des PME et du guide de l'utilisateur	31
Glossaire	33
Annexes	37
<i>Texte de la recommandation</i>	38
<i>Modèle de formulaire de déclaration</i>	44

«La catégorie des micro-, petites et moyennes entreprises (PME) est constituée des entreprises qui occupent moins de 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros.»

Extrait de l'article 2 de l'annexe à la recommandation 2003/361/CE

INTRODUCTION

«Neuf entreprises sur dix sont des PME, et les PME créent deux emplois sur trois.»

Un nouvel élan pour l'emploi, la croissance et l'investissement est la première priorité du président Juncker

«Les emplois, la croissance et l'investissement ne reviendront en Europe que si nous mettons en place un environnement réglementaire adéquat et faisons la promotion d'un climat favorable à la création d'entreprises et d'emplois. Nous ne devons pas étouffer l'innovation et la compétitivité avec des réglementations trop contraignantes et trop détaillées, surtout pour les petites et moyennes entreprises (PME). Les PME sont l'épine dorsale de notre économie. Elles sont à l'origine de plus de 85 % des nouveaux emplois créés en Europe et nous devons les libérer d'une réglementation trop pesante.»

*Jean-Claude Juncker,
président de la Commission européenne*

Les PME: le moteur de l'économie européenne

Les micro-, les petites et les moyennes entreprises sont le moteur de l'économie européenne. Créatrices d'emplois et de croissance économique, elles assurent aussi la stabilité sociale. En 2013, plus de 21 millions de PME employaient 88,8 millions de personnes dans l'ensemble de l'Union. Neuf entreprises sur dix sont des PME, et les PME créent deux emplois sur trois. De plus, les PME stimulent l'esprit d'entreprise et d'innovation dans toute l'Union et contribuent donc de manière cruciale à promouvoir la compétitivité et l'emploi.

Compte tenu de leur importance pour l'économie de l'Europe, les PME constituent un thème majeur de la politique de l'Union. La Commission européenne entend promouvoir l'esprit d'entreprise et améliorer l'environnement dans lequel les PME exercent leurs activités, de façon à leur

permettre de réaliser pleinement leur potentiel dans l'économie mondiale d'aujourd'hui.

Reconnaître les véritables PME

Les PME se présentent sous des formes et dans des tailles très variables; or, dans l'environnement complexe qu'est celui des affaires aujourd'hui, elles peuvent entretenir d'étroites relations financières, opérationnelles ou de gouvernance avec d'autres entreprises. Ces liens rendent souvent difficile l'établissement d'une distinction précise entre une PME et une entreprise plus grande. La définition des PME est un outil pratique conçu pour aider les PME à se reconnaître comme telles, afin de pouvoir bénéficier d'un soutien complet de l'Union et de ses États membres.

POURQUOI UNE DÉFINITION EUROPÉENNE DES PME?

L'un des principaux objectifs de la recommandation sur les PME est de garantir que les mesures de soutien ne sont octroyées qu'aux entreprises qui en ont véritablement besoin. La définition des PME s'applique donc à l'ensemble des politiques, programmes et mesures que la Commission européenne formule et administre en faveur des PME. Elle vaut aussi pour les aides d'État lorsqu'il n'existe pas de lignes directrices ad hoc applicables ⁽¹⁾. Toutefois, il n'est pas aussi simple

qu'on pourrait le penser de décider si une entreprise est ou non une PME.

⁽¹⁾ Les règles en matière d'aides d'État n'adhèrent pas toutes à l'interprétation stricte de la définition des PME. Certaines

se fondent directement sur cette définition, d'autres ne l'appliquent qu'en partie, et des lignes directrices spécifiques peuvent prévaloir dans certains cas. Il est donc toujours nécessaire de vérifier soigneusement la base juridique concernée dans le cas où une entreprise bénéficie d'un soutien de l'État.

Quels sont les types de soutien de l'Union en faveur des PME?

Pour un survol des principales possibilités de financement dont disposent les PME européennes, voir:

<http://europa.eu/!RT38Ny>

Il n'y a pas que la taille qui compte



Afin de déterminer si une entreprise est ou non une PME, la taille de l'entreprise (nombre de salariés, chiffres d'affaires et total du bilan annuel) n'est pas le seul facteur à prendre en compte. En effet, une entreprise peut être très petite à cet égard, mais, si elle a accès à des

ressources supplémentaires considérables (par exemple parce qu'elle est détenue par, liée à ou partenaire d'une entreprise plus grande), il se peut qu'elle n'ait pas droit au statut de PME. Pour les entreprises dont la structure est complexe, une analyse cas par cas peut donc être requise afin de veiller à ce que seules les entreprises qui correspondent à l'«esprit» de la recommandation soient considérées comme des PME.

PME ou non-PME: les principaux critères

«Si une entreprise a accès à des ressources supplémentaires considérables, il se peut qu'elle n'ait pas droit au statut de PME.»

Taille

- Salariés
- Chiffre d'affaires
- Total du bilan annuel

et

Ressources

- Actionnariat
- Partenariats
- Liens

Éviter de fausser la concurrence

Dans un marché unique sans frontières intérieures et un environnement des entreprises de plus en plus mondialisé, il est essentiel que les mesures en faveur des PME se fondent sur une définition commune. L'absence de définition commune pourrait entraîner une application inéquitable des politiques et donc fausser la concurrence parmi les États membres. Une entreprise d'un État membre, par exemple, pourrait prétendre à une aide, alors qu'une entreprise d'un autre État membre dont la taille et la structure sont exactement les mêmes ne le pourrait pas. Une définition commune contribue à améliorer la cohérence et l'efficacité des politiques de soutien aux PME dans l'ensemble de l'Union. Elle est d'autant plus nécessaire qu'il existe d'importantes interactions entre les mesures nationales et européennes conçues pour aider les PME dans des domaines comme le développement régional et le financement de la recherche.



«Les PME requièrent une assistance dont d'autres entreprises n'ont pas besoin.»

Un ensemble unique de difficultés

Il est important aussi de déterminer quelles entreprises sont véritablement des PME, parce que ces dernières requièrent une assistance dont d'autres entreprises n'ont pas besoin. En comparaison d'autres sociétés, les PME sont confrontées à un ensemble unique de difficultés:

- **défaillances du marché:** les vraies PME sont souvent en butte à des défaillances du marché qui rendent moins favorable l'environnement dans lequel elles exercent leurs activités et se trouvent en concurrence avec d'autres acteurs. Des défaillances du marché peuvent survenir dans des domaines comme le financement (en particulier le capital-risque), la recherche, l'innovation ou les réglementations environnementales; il arrive que les PME ne soient pas en mesure d'accéder à des sources de financement ou d'investir dans la recherche et l'innovation, ou encore qu'elles n'aient pas les ressources nécessaires pour se conformer aux réglementations environnementales;
- **obstacles structurels:** les PME doivent aussi souvent surmonter des obstacles structurels

comme un manque de compétences en matière de gestion et de capacités techniques, certaines rigidités sur les marchés du travail et une connaissance limitée des possibilités d'expansion au niveau international.

Compte tenu de la rareté relative des fonds disponibles, il est important que les avantages des programmes de soutien aux PME soient réservés aux véritables PME. Dans cette optique, la définition comprend plusieurs mesures destinées à éviter les contournements. L'approche simplifiée décrite dans le présent guide ne devrait pas servir à justifier la création de structures d'entreprises artificielles dans le but de contourner la définition.

L'utilisation de la définition est une démarche volontaire, mais la Commission invite les États membres, ainsi que la Banque européenne d'investissement (BEI) et le Fonds européen d'investissement (FEI), à l'appliquer aussi largement que possible.

OBJECTIFS DE CE GUIDE

Les informations contenues dans le présent guide s'adressent en premier lieu à deux publics:

- les **entrepreneurs**: les entrepreneurs à la tête de micro-, petites ou moyennes entreprises, qui envisagent de solliciter une subvention ou un prêt destiné aux PME. Ces entrepreneurs peuvent aussi désirer savoir si leur entreprise répond aux critères nécessaires pour bénéficier de dispositions législatives ou de réductions des droits propres aux PME;
- les **administrations**: les responsables européens, nationaux, régionaux et locaux chargés de concevoir et de mettre en œuvre les divers mécanismes, de traiter les demandes et de s'assurer que les entreprises répondent aux critères d'éligibilité pour obtenir l'aide proposée.

Le guide explique, **étape par étape, comment déterminer si une entreprise peut prétendre au statut de PME**. Il contient aussi un **glossaire des termes** utilisés dans la définition ou dans son application pratique, ainsi qu'un **modèle de formulaire de déclaration**. Le formulaire présente un aperçu des données qu'une entreprise doit fournir quand elle demande à bénéficier d'un soutien réservé aux PME et il peut être utilisé par les services administratifs pour vérifier le statut de PME d'une société. Puisque l'utilisation de ce formulaire est facultative, les administrations des États membres ont toute latitude pour adapter son contenu en fonction de l'usage national habituel.

Enregistrement en tant que PME: des points d'accès multiples

Il n'y a pas de point d'accès unique pour enregistrer une entreprise en tant que PME. Selon le programme de financement et l'autorité de gestion (européenne, nationale, régionale) à laquelle on s'adresse, les procédures d'enregistrement varieront. Des efforts sont actuellement déployés pour permettre autant que possible l'enregistrement en ligne.

Le site internet «L'Europe est à vous» dispense des informations sur les programmes de financement et peut vous orienter vers les bureaux d'enregistrement concernés, le cas échéant:

http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/eu-programmes/index_fr.htm

Par exemple, le registre des bénéficiaires du portail des participants au programme Horizon 2020 se trouve à l'adresse suivante:

<http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/organisations/register.html>

Besoin d'aide?

Le site internet relatif à la définition des PME comprend une section «Questions et réponses» qui est régulièrement mise à jour.

Toutes les versions linguistiques disponibles de ce guide peuvent être téléchargées sur le même site.

Les PME peuvent aussi envoyer leurs questions à ce sujet à l'adresse de courrier électronique suivante: GROW-SME-DEFINITION@ec.europa.eu

APPLICATION DE LA DÉFINITION DES PME

En moyenne, les entreprises européennes n'emploient pas plus de six personnes et, sans entrer dans les détails de leur situation, elles seraient pour la plupart considérées comme des PME. La définition appliquée ici doit cependant tenir compte des relations possibles avec d'autres entreprises. Dans certains cas, ces relations, en particulier si elles créent des liens importants en termes d'actionariat ou donnent accès à des ressources supplémentaires, financières ou autres, font qu'une entreprise n'est pas une PME.

Les PME: trois catégories

La définition des PME distingue trois catégories d'entreprises différentes. Chaque catégorie correspond à un type de relation qu'une entreprise pourrait avoir avec une autre. Cette distinction est nécessaire pour se faire une idée claire de la situation économique d'une entreprise et exclure celles qui ne sont pas de véritables PME.

Ces catégories sont:

- l'**entreprise autonome**: si l'entreprise est totalement indépendante ou a conclu un ou plusieurs partenariats minoritaires (moins de 25 % chacun) avec d'autres entreprises (voir page 16: «Suis-je une entreprise autonome?»);
- l'**entreprise partenaire**: si les participations avec d'autres entreprises atteignent au moins 25 %, sans aller au-delà de 50 %, la relation est réputée être entre entreprises partenaires (voir page 18: «Suis-je une entreprise partenaire?»);
- l'**entreprise liée**: si les participations avec d'autres entreprises dépassent le seuil de 50 %, les entreprises sont considérées comme liées (voir page 21: «Suis-je une entreprise liée?»).

Contrôle

Une notion importante dans la définition des PME est celle du contrôle — de droit ou de fait. Le contrôle détermine si une entreprise est considérée ou non comme une entreprise partenaire ou une entreprise liée. Ce n'est pas seulement le capital ou l'actionariat, mais aussi le contrôle qu'une entreprise exerce sur une autre qu'il convient d'apprécier.

Le calcul «PME»

Selon la catégorie dont relève une entreprise, il peut être nécessaire d'inclure des données provenant d'une ou de plusieurs autres entreprises pour effectuer le calcul «PME». Le résultat de ce calcul permettra à l'entreprise de vérifier si elle satisfait aux critères pour ce qui est des effectifs et d'au moins un des seuils financiers fixés par la définition (voir page 10: «Quels critères doivent être vérifiés et quels sont les seuils?» et page 15: «Comment calculer ces données?»). Les entreprises qui dépassent ces seuils ne sont pas considérées comme des PME.

Les exemples donnés en pages 25 et suivantes permettront utilement de clarifier les relations possibles entre les entreprises et la mesure dans laquelle elles doivent être prises en compte dans le calcul «PME».



APERÇU DU PROCESSUS D'IDENTIFICATION DES PME

Le processus permettant de déterminer si une entreprise est ou non une PME comporte quatre étapes:

Étape 1 — Suis-je une entreprise?

La première étape pour prétendre au statut de PME consiste à être considérée comme une entreprise.

Étape 2 — Quels critères doivent être vérifiés et quels sont les seuils?

La deuxième étape consiste à identifier les critères et les seuils à appliquer.

Étape 3 — Que recouvrent ces critères?

La troisième étape consiste à interpréter la signification des divers critères et à les appliquer correctement.

Étape 4 — Comment calculer ces données?

La quatrième étape consiste à déterminer quelles sont les données qu'il convient de prendre en compte et d'apprécier en fonction des seuils, et ce dans quelles quantités ou proportions. À cet effet, une entreprise doit d'abord établir si elle est une **entreprise autonome**, une **entreprise partenaire** ou une **entreprise liée**.





Suis-je une entreprise? (article 1^{er})

Étape 1

La première étape pour prétendre au statut de PME consiste à être considérée comme une entreprise.

Selon la définition, une entreprise correspond à «toute entité, indépendamment de sa forme juridique, exerçant une activité économique». Cette formulation reflète la terminologie utilisée par la Cour de justice de l'Union européenne dans ses décisions.

Le facteur déterminant est l'activité économique et non la forme juridique.

Dans la pratique, cela signifie que les travailleurs indépendants, les sociétés familiales, les partenariats et les associations régulièrement impliqués dans une activité économique peuvent donc être considérés comme des entreprises.

Une activité économique est ordinairement comprise comme «la vente de produits ou de services à un prix donné, sur un marché donné/direct».



Quels critères doivent être vérifiés et quels sont les seuils? (article 2)

Étape 2

La définition des PME tient compte des trois critères suivants:

- effectifs;
- chiffre d'affaires annuel;
- total du bilan annuel.

La catégorie des micro-, petites et moyennes entreprises se compose des entreprises:

- qui emploient moins de 250 personnes et
- dont le chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas 50 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros.



**emploi
< 250 personnes**

et



**< ou =
à 50 millions
d'euros**

ou



**< ou =
à 43 millions
d'euros**

Une entreprise doit obligatoirement satisfaire au critère des effectifs pour être considérée comme une PME. En revanche, elle peut choisir de se conformer **soit** au seuil du chiffre d'affaires, **soit** au seuil du bilan. **Elle ne doit pas forcément satisfaire aux deux critères et peut dépasser l'un d'entre eux sans pour autant perdre son statut** de PME.

La définition autorise ce choix parce que le chiffre d'affaires des entreprises actives dans le commerce et la distribution est par nature plus élevé que celui du secteur manufacturier. La possibilité de choisir entre ce critère et celui du total du bilan, qui reflète l'ensemble de la richesse d'une entreprise, garantit que des PME engagées dans des activités économiques différentes bénéficient d'un traitement équitable.

Quelles données dois-je utiliser?

Pour effectuer les calculs relatifs aux effectifs et à la situation financière, vous devez utiliser les données contenues dans vos derniers comptes annuels clôturés. Pour les entreprises récemment créées qui ne possèdent pas encore de comptes annuels clôturés, il convient de procéder à une estimation réaliste et de bonne foi ⁽²⁾ (sous la forme d'un plan d'affaires) des données pertinentes en cours d'exercice financier. Ce plan d'affaires couvrira la totalité de la période (exercices financiers) précédant la réalisation d'un chiffre d'affaires (voir article 4 de l'annexe à la recommandation, page 42).

⁽²⁾ Voir glossaire pour plus d'informations sur les pièces justificatives.

En comparant ses données avec les seuils fixés pour les trois critères, une entreprise peut déterminer si elle est une microentreprise, une petite entreprise ou une entreprise de taille moyenne:

- les **microentreprises** sont définies comme des entreprises qui emploient moins de 10 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 2 millions d'euros;
- les **petites entreprises** sont définies comme des entreprises qui emploient moins de 50 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions d'euros;
- les **entreprises de taille moyenne** sont définies comme des entreprises qui emploient moins de 250 personnes et soit ont un chiffre d'affaires annuel qui ne dépasse pas 50 millions d'euros, soit un bilan annuel qui n'excède pas 43 millions d'euros.

SEUILS (article 2)

Catégorie d'entreprise	Effectifs: unités de travail par an (UTA)	Chiffre d'affaires annuel	OU	Total du bilan annuel
Moyenne	< 250	≤ 50 millions d'euros	OU	≤ 43 millions d'euros
Petite	< 50	≤ 10 millions d'euros	OU	≤ 10 millions d'euros
Micro	< 10	≤ 2 millions d'euros	OU	≤ 2 millions d'euros

Que recouvrent ces critères?

Étape 3

Critère 1 — Effectifs (article 5)

Les effectifs constituent un critère obligatoire pour déterminer si une entreprise peut être considérée comme une PME et, le cas échéant, de quelle catégorie relève la PME. Si une entreprise ne satisfait pas à ce critère, elle ne peut pas être considérée comme une PME.

Non compris dans les effectifs

- les apprentis ou les étudiants en formation professionnelle bénéficiant d'un contrat d'apprentissage ou de formation professionnelle;
- les salariés en congé de maternité ou en congé parental.

Compris dans les effectifs

Le **critère** des effectifs couvre le personnel employé à temps plein, à temps partiel ou de manière saisonnière et inclut les catégories suivantes:

- les salariés;
- les personnes travaillant pour l'entreprise auprès de laquelle elles ont été détachées et qui sont assimilées à des salariés au regard du droit national (il peut aussi s'agir de personnel temporaire ou intérimaire);
- les propriétaires exploitants;
- les associés exerçant une activité régulière dans l'entreprise et bénéficiant d'avantages financiers de la part de l'entreprise.

Quelle est la définition d'un «salarié»?

Les règles nationales en matière de législation du travail s'appliquent. Elles diffèrent d'un pays à l'autre, par exemple, pour le personnel temporaire engagé comme sous-traitant indépendant ou par le biais d'une agence de travail intérimaire. Vous devez vous adresser à vos autorités pour déterminer comment votre législation nationale définit le terme «salarié».

Décompte des effectifs

Fondamentalement, le décompte est exprimé en unités de travail par an (UTA). Toute personne ayant travaillé à temps plein dans l'entreprise ou pour son compte pendant l'année considérée correspond à une unité.

Le personnel à temps partiel, les travailleurs saisonniers et ceux qui n'ont pas travaillé pendant toute la durée de l'année correspondent à des fractions d'unité.

Critères 2 et 3 — Chiffre d'affaires annuel et total du bilan annuel (article 4)

Chiffre d'affaires annuel

Le chiffre d'affaires annuel est déterminé en calculant les revenus de l'entreprise pendant l'exercice considéré, résultant des ventes de produits et des prestations de services réalisées dans le cadre des activités ordinaires de la société, après paiement de toute charge. Le chiffre d'affaires s'entend hors taxe sur la valeur ajoutée (TVA) et hors autres taxes indirectes ⁽³⁾.

⁽³⁾ Voir article 28 de la directive 78/660/CEE du Conseil du 25 juillet 1978 fondée sur l'article 54, paragraphe 3, point g), du traité et concernant les comptes annuels de

Total du bilan annuel

Le total du bilan annuel se rapporte à la valeur des principaux actifs d'une entreprise ⁽⁴⁾.

certains formes de sociétés (JO L 222 du 14.8.1978, p. 11).

⁽⁴⁾ Pour plus de précisions, voir article 12, paragraphe 3, de la directive 78/660/CEE, chapitre 2.



Que se passe-t-il si je dépasse un seuil particulier?

L'article 4, paragraphe 2, apporte une stabilité et une sécurité aux entreprises qui se situent près des plafonds et risquent de les dépasser temporairement lors d'une année exceptionnelle et/ou sur des marchés instables. Donc, si une entreprise dépasse les seuils de l'effectif ou de la situation financière pendant l'exercice considéré, sa situation n'en sera pas affectée et elle gardera le statut de PME avec lequel elle a commencé l'année. Toutefois, elle perdra son statut si elle dépasse les seuils pendant deux exercices comptables consécutifs.

Inversement, une entreprise obtiendra le statut de PME si elle était précédemment une grande entreprise, mais tombe ensuite sous les seuils fixés pendant deux exercices comptables consécutifs.

Cas n°	N (année considérée) ⁽⁵⁾	N - 1	N - 2	Statut de PME
1	PME	Non-PME	Non-PME	Non-PME
2	PME	PME	Non-PME	PME
3	PME	PME	PME	PME
4	PME	Non-PME	PME	PME
5	Non-PME	PME	PME	PME
6	Non-PME	Non-PME	PME	Non-PME
7	Non-PME	PME	Non-PME	Non-PME
8	Non-PME	Non-PME	Non-PME	Non-PME

(⁵) Dernier exercice comptable clôturé.

La finalité de l'article 4, paragraphe 2, de la définition des PME est de garantir que les entreprises en croissance ne sont pas pénalisées par la perte du statut de PME à moins qu'elles ne dépassent les seuils fixés pendant une période prolongée. Dans cette optique, l'article 4, paragraphe 2, ne s'applique pas dans le cas d'entreprises qui dépassent les seuils concernés pour les PME du fait d'un changement d'actionnariat à la suite d'une fusion ou d'une acquisition, ce qui n'est habituellement pas considéré comme une situation temporaire ou comme un effet de l'instabilité du marché.

Les entreprises qui font l'objet d'un changement d'actionnariat doivent être évaluées sur la base de leur structure de participation à la date de l'opération, et non à la date de clôture du dernier exercice comptable ⁽⁶⁾. Par conséquent, la perte du statut de PME peut être immédiate.

(⁶) Voir section 1.1.3.1, point 6 e), à l'annexe de la décision 2012/838/UE, Euratom de la Commission du 18 décembre 2012 sur l'adoption des règles visant à assurer une vérification cohérente de l'existence et du statut juridiques, ainsi que des capacités opérationnelles et financières, des participants à des actions indirectes soutenues par une subvention au titre du septième programme-cadre de la Communauté européenne pour des activités de recherche, de développement technologique et de démonstration et au titre du septième programme-cadre de la Communauté européenne de l'énergie atomique pour des activités de recherche et de formation dans le domaine nucléaire (JO L 359 du 29.12.2012, p. 45).



Comment calculer ces données?

Étape 4

Pour savoir quelles sont les données qu'il y a lieu de prendre en considération et d'apprécier en fonction des seuils, une entreprise doit d'abord établir si elle est:

- une **entreprise autonome** (de loin la catégorie la plus courante);
- une **entreprise partenaire**;
- une **entreprise liée**.

Les calculs sont différents pour chacun des trois types d'entreprise et leur résultat déterminera, en définitive, si l'entreprise respecte les divers plafonds fixés dans la définition des PME. Selon la situation, une entreprise peut devoir prendre en compte:

- uniquement ses propres données;
- une proportion d'autres données dans le cas d'une entreprise partenaire;
- l'intégralité des données de toute entreprise à laquelle elle est considérée comme liée.

Toute relation (directe ou indirecte) qu'une entreprise peut avoir avec d'autres entreprises doit être prise en considération. L'origine géographique ou le domaine d'activité de ces entreprises sont indifférents⁽⁷⁾. Les exemples donnés dans le présent guide illustrent la mesure dans laquelle les relations doivent être prises en compte.

Veillez noter que les entreprises qui établissent des comptes consolidés ou qui figurent par voie d'intégration globale dans les comptes consolidés d'une autre entreprise sont ordinairement traitées comme des entreprises liées⁽⁸⁾.



⁽⁷⁾ Cependant, dans le cas où le lien unit des personnes physiques, les marchés sur lesquels opèrent les entreprises constituent un facteur déterminant.

⁽⁸⁾ Veuillez vous reporter au glossaire pour plus d'informations sur la consolidation.

Suis-je une entreprise autonome? (article 3, paragraphe 1)

Définition

Une entreprise est autonome:

- si elle est totalement indépendante, autrement dit si elle ne détient aucune participation dans d'autres entreprises et
 - si aucune autre entreprise ne possède de participation dans l'entreprise;
- ou**
- si elle détient une participation de moins de 25 % du capital ou des droits de vote (le plus élevé des deux facteurs) d'une ou de plusieurs autres entreprises et/ou
 - si des tiers ne détiennent pas de participation de plus de 25 % du capital ou des droits de vote (le plus élevé des deux facteurs) de l'entreprise;
- ou**
- si elle n'est pas liée à une autre entreprise à travers une personne physique au sens de l'article 3, paragraphe 3.

Une entreprise autonome

n'est ni partenaire ni liée à une autre entreprise (voir article 3, paragraphe 1, page 41).

Voir pages 25, 26 et 29 pour des exemples de partenaires indirects

Mon entreprise est totalement indépendante

ou

Autre entreprise

Mon entreprise détient moins de 25 % (capital ou droits de vote) dans une autre

< 25 %

et/ou

Mon entreprise

Une autre entreprise détient moins de 25 % dans la mienne

< 25 %

REMARQUE

- Il est possible qu'il y ait plusieurs investisseurs détenant chacun une participation inférieure à 25 % dans une entreprise, qui demeure malgré tout autonome, pour autant que ces investisseurs ne soient pas liés les uns aux autres, comme décrit dans la section «Suis-je une entreprise liée?» en page 21.
- Si les investisseurs sont liés, l'entreprise peut être considérée comme entreprise partenaire ou liée, en fonction de sa situation spécifique (voir page 18: «Suis-je une entreprise partenaire?» et page 21: «Suis-je une entreprise liée?»).

Déterminer les données à prendre en considération (article 6, paragraphe 1)

Si une entreprise est autonome, elle utilise uniquement le nombre de salariés et les données financières figurant dans ses comptes annuels pour vérifier si elle respecte les seuils mentionnés à l'article 2 de la définition.

Exceptions [article 3, paragraphe 2, points a) à d)]

Une entreprise peut quand même être considérée comme autonome, et donc dépourvue d'entreprise partenaire, même si le seuil de 25 % est atteint ou dépassé par l'un des types d'investisseurs suivants:

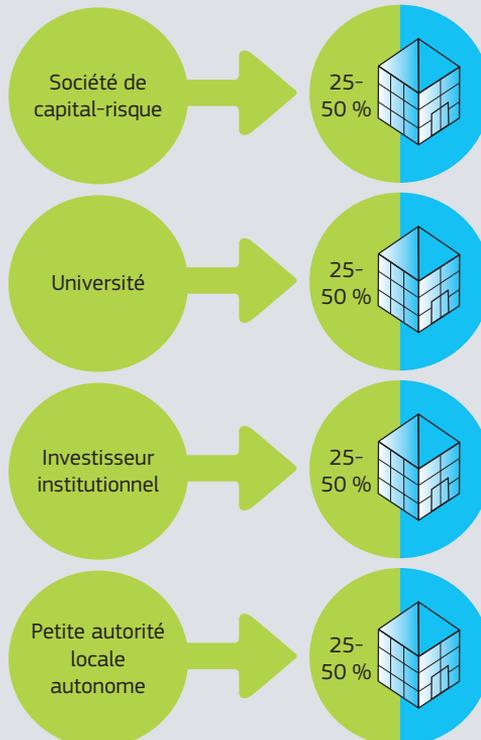
- sociétés publiques de participation, sociétés de capital-risque et *business angels* ⁽⁹⁾;
- universités et centres de recherche à but non lucratif;
- investisseurs institutionnels, y compris les fonds de développement régional;
- autorités locales autonomes ayant un budget annuel inférieur à 10 millions d'euros et comptant moins de 5 000 habitants.

Un ou plusieurs des investisseurs susmentionnés peuvent avoir une participation maximale de 50 % dans une entreprise, pour autant qu'ils ne soient pas liés, individuellement ou conjointement, à l'entreprise en question (voir page 21: «Suis-je une entreprise liée?» pour la notion d'entreprise liée).

⁽⁹⁾ Voir glossaire. La participation financière des *business angels* dans une même entreprise doit être inférieure à 1 250 000 euros.

Exception

Une entreprise peut quand même être considérée comme autonome si l'un des types d'investisseurs suivants détient 25 à 50 % de son capital ou de ses droits de vote.



Suis-je une entreprise partenaire? (article 3, paragraphe 2)

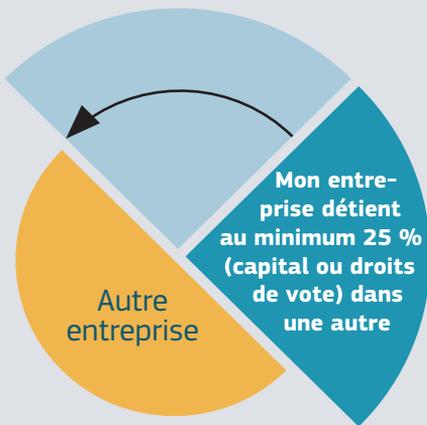
Ce type de relation décrit la situation des entreprises qui établissent certains partenariats financiers avec d'autres entreprises, sans que les unes exercent un contrôle réel direct ou indirect sur les autres. Les entreprises partenaires sont des entreprises qui ne sont ni autonomes ni liées les unes aux autres.

Définition

Une entreprise est une entreprise partenaire:

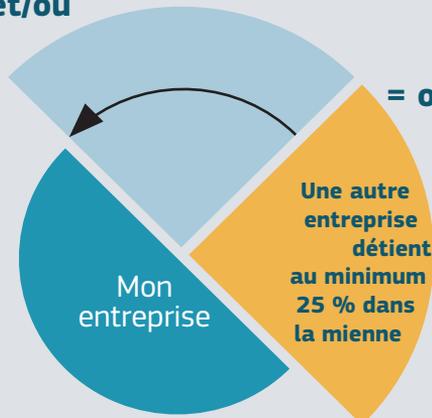
- si l'entreprise détient une participation égale ou supérieure à 25 % du capital ou des droits de vote d'une autre entreprise et/ou une autre entreprise détient une participation égale ou supérieure à 25 % dans l'entreprise en question et
- si l'entreprise n'est pas liée à une entreprise (voir page 21: «Suis-je une entreprise liée?»). Cela signifie, entre autres choses, que ses droits de vote dans l'autre entreprise (ou vice versa) n'excèdent pas 50 %.

Des exemples de partenaires indirects sont fournis en pages 25 et suivantes.



= ou > à 25 %

et/ou



= ou > à 25 %

Entreprises partenaires

Déterminer les données à prendre en considération (article 6, paragraphes 2, 3 et 4)

En ce qui concerne les entreprises partenaires, l'entreprise considérée doit ajouter à ses propres données une proportion des effectifs et des données financières de l'autre entreprise pour déterminer son éligibilité au statut de PME. Cette proportion reflétera le pourcentage des parts ou des droits de vote détenus (le plus élevé des deux facteurs).

Par exemple, si une entreprise détient une participation de 30 % dans une autre entreprise, elle ajoute à ses propres chiffres 30 % des effectifs de l'entreprise partenaire, de son chiffre d'affaires ou du total de son bilan. S'il y a plusieurs entreprises partenaires, le même type de calcul doit être effectué pour chaque entreprise partenaire située immédiatement en amont ou en aval de l'entreprise en question.

De plus, il faut prendre en compte une proportion des données de toute entreprise liée aux partenaires de l'entreprise concernée. Si les partenaires ont d'autres entreprises partenaires, leurs données ne doivent cependant pas être prises en considération (voir exemple 2 en page 26).

D'autres données peuvent être requises cas par cas (par exemple en cas de consolidation par des fonds propres) afin de déterminer quelles sont les relations entre l'entreprise considérée et d'éventuelles entreprises partenaires ou liées.

Le cas des organismes publics (article 3, paragraphe 4)

Une entreprise ne peut prétendre à la qualité de PME en vertu de la définition si 25 % ou plus de son capital ou de ses droits de vote sont directement ou indirectement détenus ou contrôlés, conjointement ou individuellement, par un ou plusieurs organismes publics. Cette règle se justifie par le fait que la participation publique peut avantager ces entreprises, notamment sur le plan financier, par rapport à d'autres financées par des capitaux privés. En outre, il est souvent impossible de calculer les données financières et les effectifs pertinents des organismes publics.

Les types d'investisseurs énumérés en page 17, comme les universités ou les autorités locales autonomes, auxquels la législation nationale confère le statut d'organisme public, ne sont pas concernés par cette règle. La participation totale de ces investisseurs dans une entreprise peut s'élever jusqu'à un maximum de 50 % des droits de vote de l'entreprise. Au-delà de 50 %, l'entreprise ne peut plus être considérée comme une PME.



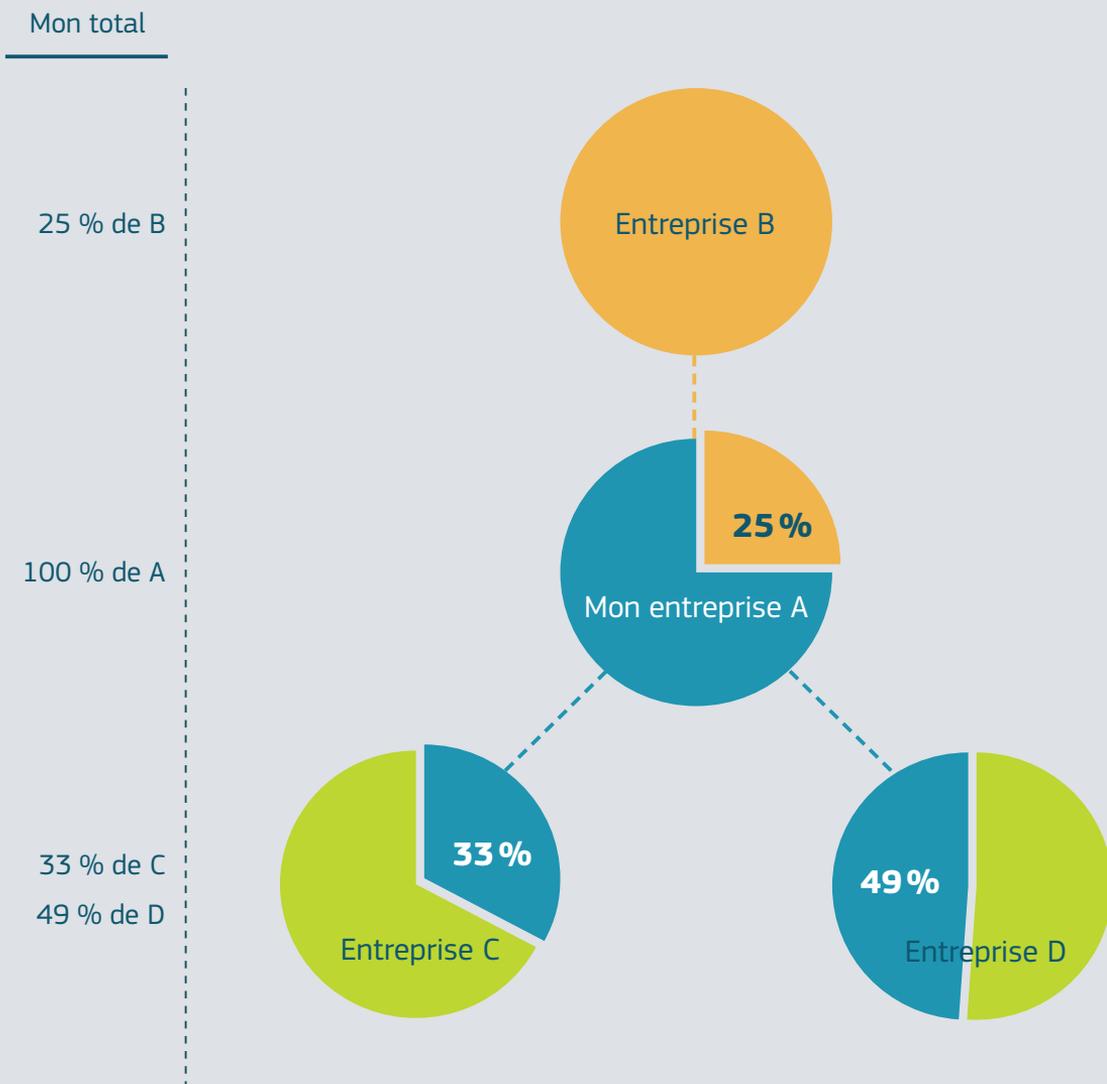
Comment calculer les données des entreprises partenaires

(Les pourcentages indiqués ci-dessous sont donnés à titre d'illustration. Pour d'autres exemples, voir pages 25 à 30.)

Mon entreprise A détient 33 % de C et 49 % de D, tandis que B a une participation de 25 % dans mon entreprise.

Pour calculer mes effectifs et mes données financières, j'ajoute les pourcentages correspondants des données de B, C et D à mes données totales.

Mon TOTAL = 100 % de A + 25 % de B + 33 % de C + 49 % de D.



Suis-je une entreprise liée? (article 3, paragraphe 3)

Les entreprises liées sont celles qui constituent un groupe par le contrôle direct ou indirect de la majorité des droits de vote d'une entreprise par une autre ou par la capacité d'exercer une influence dominante sur une entreprise.

Définition

Deux entreprises ou plus sont liées lorsqu'elles entretiennent l'une des relations suivantes:

- une entreprise détient la majorité des droits de vote des actionnaires ou des associés d'une autre entreprise;
- une entreprise a le droit de nommer ou de révoquer la majorité des membres de l'organe d'administration, de direction ou de surveillance d'une autre entreprise;
- une entreprise a le droit d'exercer une influence dominante sur une autre en vertu d'un contrat conclu avec celle-ci ou d'une clause des statuts de celle-ci;
- une entreprise est en mesure, en vertu d'un accord, de contrôler seule la majorité des droits de vote des actionnaires ou des associés d'une autre entreprise.

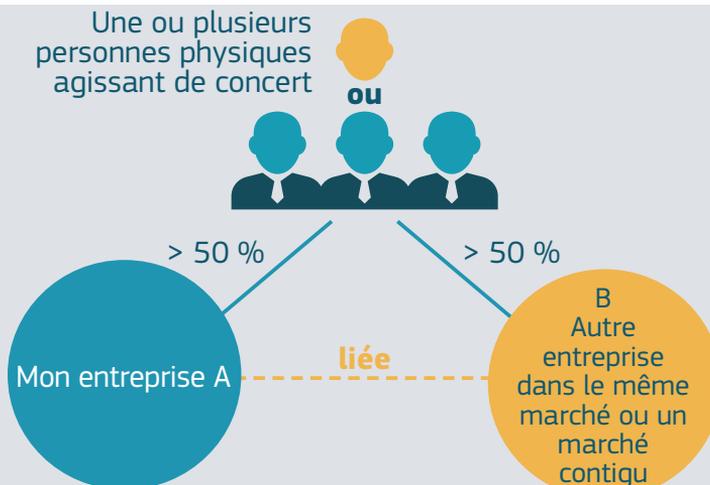
La filiale détenue à 100 % est un exemple typique d'entreprise liée.

Dans le cas où une relation de ce type résulte de la participation d'une ou de plusieurs personnes (agissant de concert), les entreprises concernées sont considérées comme liées si elles exercent leurs activités sur le même marché ou sur des marchés contigus ⁽¹⁰⁾.

Qu'en est-il des franchises?

Deux entreprises unies par une franchise ne sont pas forcément liées. Tout dépend des termes de chaque accord de franchise individuel. Néanmoins, les entreprises sont considérées comme liées si l'accord de franchise inclut l'une des quatre relations énumérées plus haut.

⁽¹⁰⁾ Voir glossaire pour plus d'informations.



Mon TOTAL = 100 % de A + 100 % de B

Déterminer les données à prendre en considération (article 6, paragraphes 2, 3 et 4)

En ce qui concerne les entreprises liées, l'entreprise considérée doit ajouter à ses propres données 100 % des données de l'entreprise liée pour déterminer si elle respecte les critères des effectifs et d'un des seuils financiers de la définition.

Dans la plupart des États membres, la loi exige que ces entreprises établissent des comptes consolidés ou figurent par voie d'intégration globale dans les comptes consolidés d'une autre entreprise.

Dans le cas où une entreprise n'établit pas de comptes consolidés et où l'entreprise à laquelle elle est liée est elle-même unie à d'autres entreprises (partenaires ou liées), l'entreprise considérée doit ajouter 100 % des données de toutes les entreprises liées et le pourcentage des participations des entreprises partenaires.

Comment calculer les données des entreprises liées

(Les pourcentages indiqués ci-après sont donnés à titre d'illustration. Pour d'autres exemples, voir pages 25 à 30.)

Mon entreprise A détient 51 % de C et 100 % de D, tandis que B a une participation de 60 % dans mon entreprise A.

Puisque la participation est supérieure à 50 % dans tous les cas, j'inclus 100 % des données de chacune des autres entreprises concernées pour calculer mes effectifs et mes données financières.

Mon TOTAL = 100 % de A + 100 % de B + 100 % de C + 100 % de D.

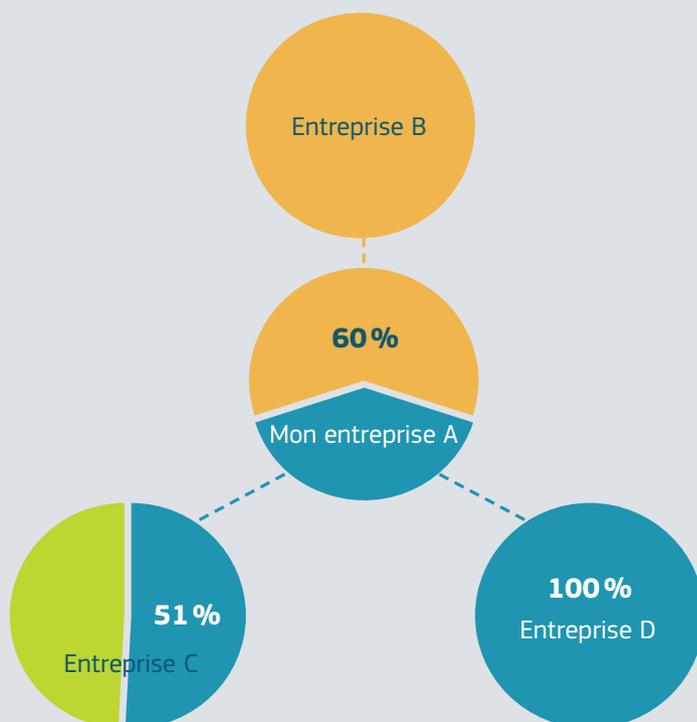
Mon TOTAL

100 % de B

100 % de A

100 % de C

100 % de D



En résumé: quelles données?

Qu'une entreprise établisse ou non des comptes consolidés, les données à prendre en considération doivent en définitive inclure les données:

- de toute société partenaire;
- de toute société liée;
- de toute société liée à une quelconque société partenaire;
- de toutes les sociétés liées à ses sociétés liées;
- de toutes les sociétés partenaires des sociétés liées.

Les relations de partenaire à partenaire ne sont pas prises en compte.

Les exemples des pages 25 à 30 illustrent le calcul dans des situations plus complexes.



Que faire des données des partenaires d'une entreprise partenaire?

Pour éviter des calculs complexes et infinis, la définition a prévu la règle suivante: quand une entreprise partenaire a elle-même d'autres partenaires, il ne faut prendre en compte que les données de la (des) entreprise(s) partenaire(s) située(s) immédiatement en amont ou en aval de l'entreprise considérée (voir article 6, paragraphe 2, en page 43, et exemple 2 en page 26).

Et si une entreprise partenaire est liée à une autre entreprise?

Dans ce cas, 100 % des données de l'entreprise liée doivent être ajoutés aux données de l'entreprise partenaire (voir page 21: «Suis-je une entreprise liée?»).

L'entreprise considérée doit ensuite inclure dans ses propres données le pourcentage correspondant à la participation de l'entreprise partenaire (voir article 6, paragraphe 3, en page 43, et page 22: «Comment calculer les données des entreprises liées»).

CONCLUSION

La Commission européenne est convaincue que la définition des PME est un outil important pour la mise en œuvre de mesures et de programmes efficaces visant à soutenir le développement et la réussite des PME. C'est pourquoi elle invite les États membres, la Banque européenne d'investissement et le Fonds européen d'investissement à l'appliquer le plus largement possible.

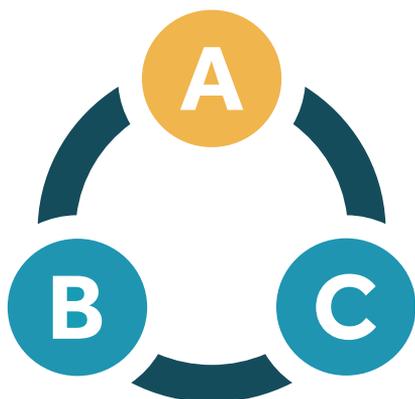
La Commission espère que ce guide révisé sera utile aux PME et que de très nombreuses entreprises pourront bénéficier des mesures instaurées par les autorités européennes, nationales, régionales et locales conformément à cette définition.

Vous n'êtes pas une PME? Il reste d'autres possibilités de soutien

Si le présent guide se concentre sur les PME, un grand nombre de mesures de financement et de programmes de soutien sont à la disposition des entreprises qui n'ont pas le statut de PME.

Le site internet «L'Europe est à vous» dispense des informations sur les programmes de financement et peut vous orienter vers les bureaux d'enregistrement concernés, le cas échéant.

<http://europa.eu/!RT38Ny>



La définition peut encore être affinée et la Commission ne manquera pas, en cas de besoin, de l'adapter dans les prochaines années pour tenir compte de l'expérience acquise et des évolutions économiques dans l'ensemble de l'Union européenne.

Le texte de la recommandation publiée par la Commission en 2003 et le modèle de formulaire de déclaration se trouvent en pages 38 et suivantes.

Exemple 1 *Situation*

Un lien avec deux entreprises partenaires

Mon entreprise A est liée à l'entreprise B par une participation de 60 % que B a prise dans mon entreprise.

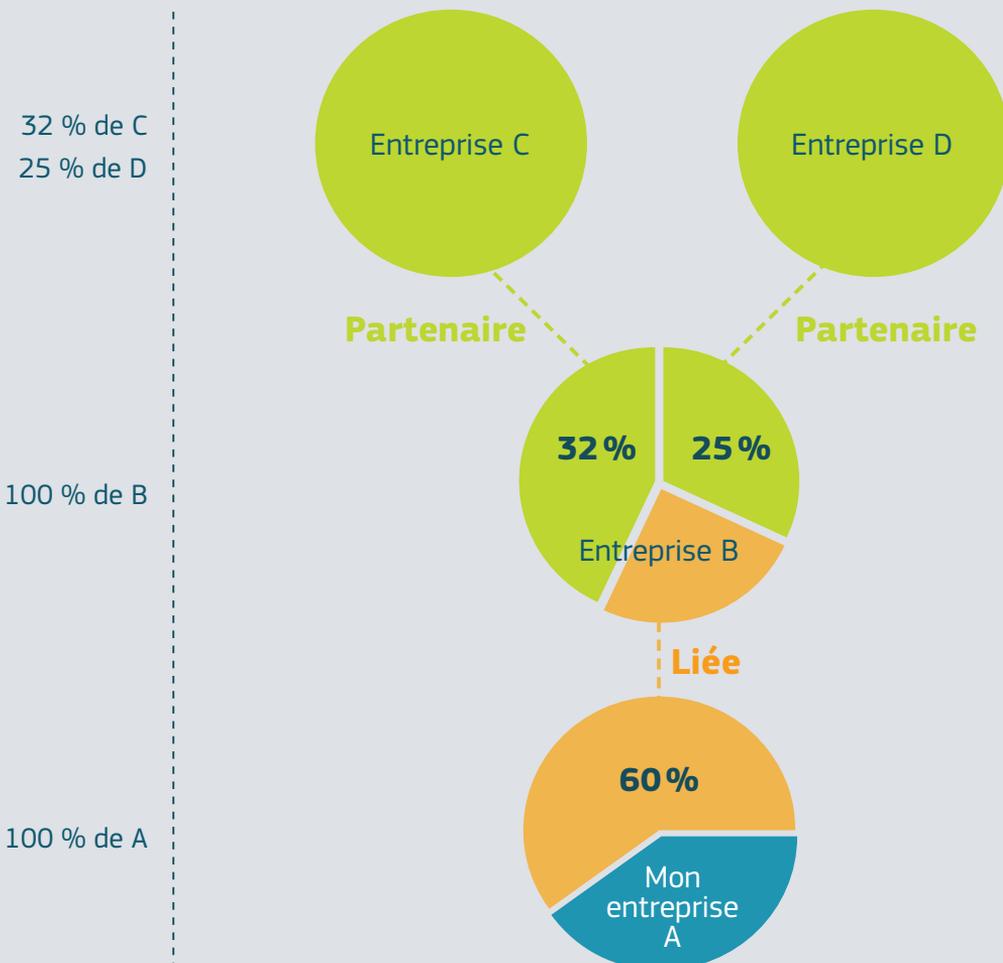
Mais B a aussi deux entreprises partenaires, les entreprises C et D, qui détiennent respectivement 32 % et 25 % de B.

Calcul

Pour calculer mes données, je dois ajouter 100 % des données de B, plus 32 % des données de C et 25 % des données de D aux données de ma propre entreprise.

Mon TOTAL = 100 % de A + 100 % de B + 32 % de C + 25 % de D

Mon TOTAL



Exemple 2 *Situation*

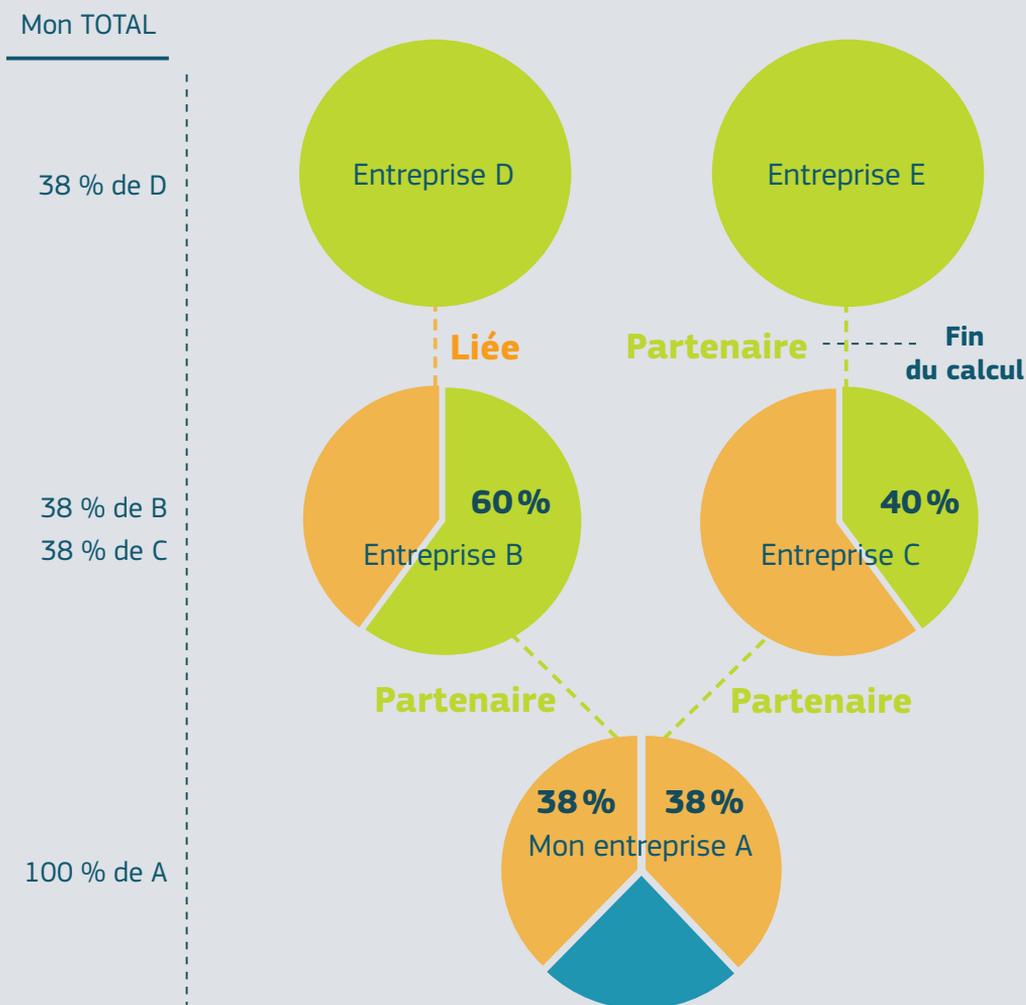
Partenaire indirect et entreprise liée

Les entreprises B et C sont toutes deux partenaires de mon entreprise A étant donné qu'elles ont chacune 38 % des parts de mon entreprise. Mais B est aussi liée à D par la possession de 60 % de ses parts et C et E sont partenaires à hauteur de 40 %.

Calcul

Pour calculer mes données, je dois ajouter, d'une part, 38 % des données cumulées de B et D (parce que B et D sont liées) et, d'autre part, seulement 38 % des données de l'entreprise C aux données de mon entreprise. Je ne dois pas prendre en compte les données de E parce que cette entreprise partenaire n'est pas située immédiatement en amont de mon entreprise (voir page 19: «Déterminer les données à prendre en considération»).

Mon TOTAL = 100 % de A + 38 % de (B + D) + 38 % de C



Exemple 3 *Situation*

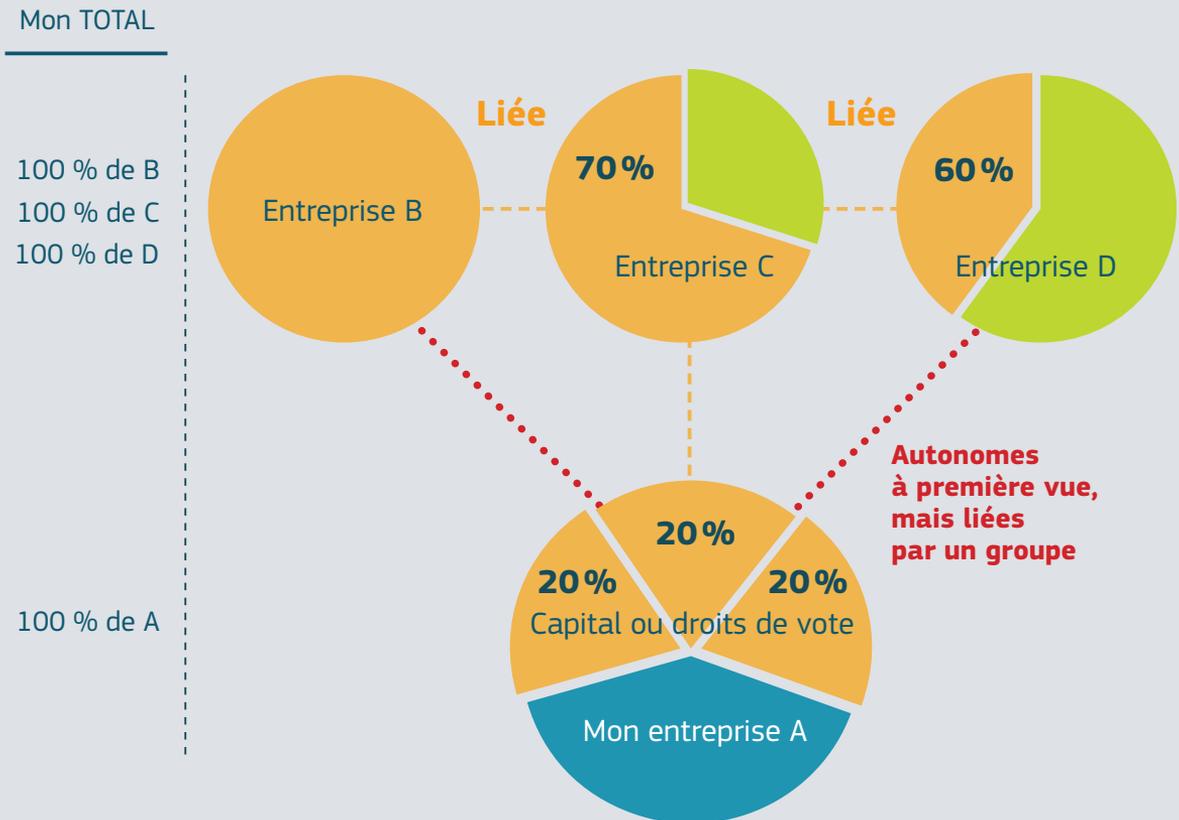
Groupe d'entreprises liées

Mon entreprise A a trois investisseurs (B, C et D), possédant chacun 20 % de mon capital ou de mes droits de vote. Ces investisseurs sont eux-mêmes liés entre eux, formant ainsi un groupe d'entreprises liées: B a des parts à hauteur de 70 % de C, qui a elle-même 60 % de D.

Calcul

Pour calculer mes données, à première vue, mon entreprise A resterait autonome car chaque investisseur possède moins de 25 % de mon entreprise. Mais, étant donné que B, C et D sont liées entre elles, en tant que groupe, elles possèdent 60 % de mon entreprise. C'est pourquoi je dois ajouter 100 % des données de B, C et D aux données de mon entreprise.

Mon TOTAL = 100 % de A + 100 % de B + 100 % de C + 100 % de D



Exemple 4 *Situation*

Partenaires
publics et/ou
institutionnels
qui sont
exempts
du calcul

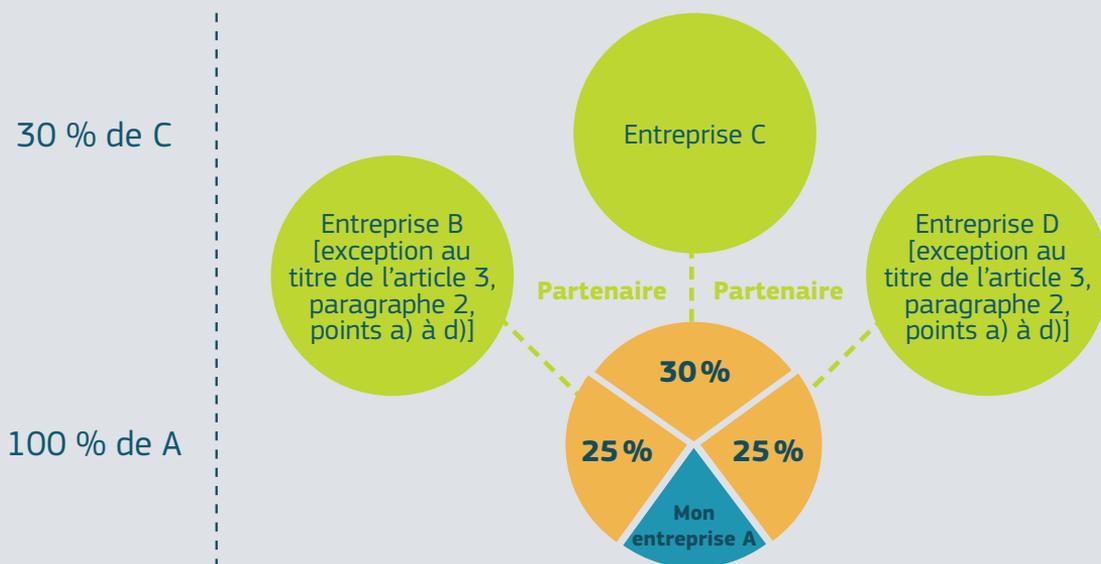
B, C et D sont partenaires de mon entreprise A, avec des participations respectives de 25 %, 30 % et 25 %. Toutefois, B est une université et D un investisseur institutionnel, qui ne sont pas liés l'un à l'autre, et les droits de vote qu'ils détiennent individuellement ne dépassent pas 50 %. Ils figurent dans la liste des exceptions [article 3, paragraphe 2, points a) à d) de la recommandation] et leurs données ne sont par conséquent pas incluses dans le calcul.

Calcul

Pour calculer mes données, je dois uniquement inclure 100 % de mes propres données et 30 % des données de l'entreprise C.

Mon TOTAL = 100 % de A + 30 % de C

Mon TOTAL



Exemple 5 *Situation*

Partenaires publics et/ou institutionnels liés qui ne sont pas exempts du calcul

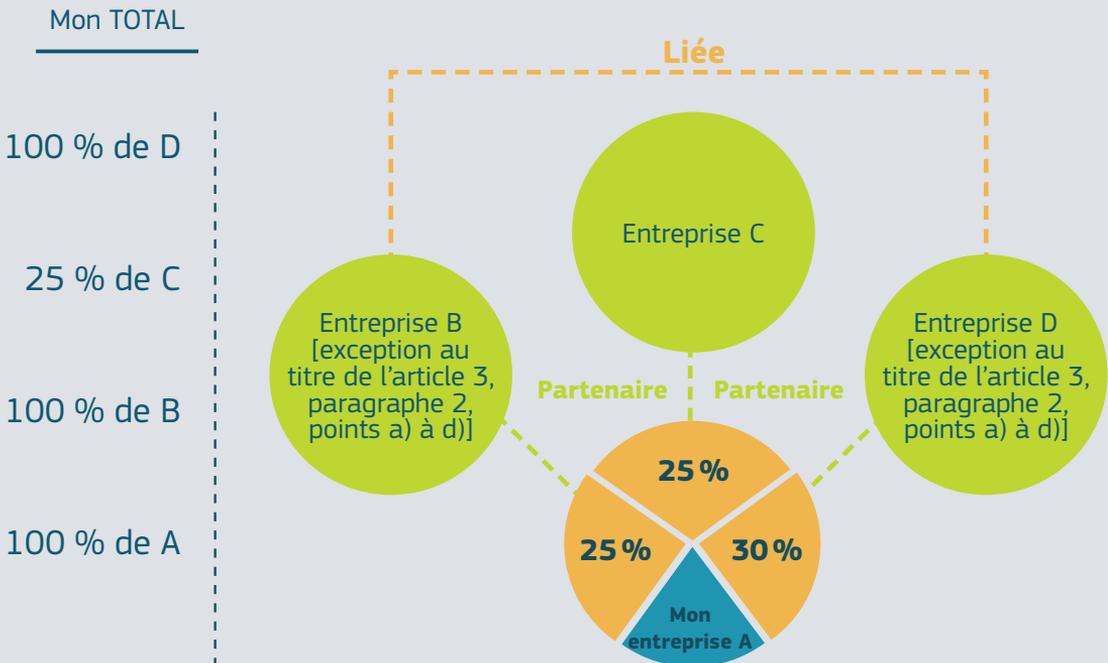
B, C et D sont partenaires de mon entreprise A, avec des participations respectives de 25 %, 25 % et 30 %. Bien que B soit une université et D un investisseur institutionnel, ils sont liés l'un à l'autre, et les droits de vote qu'ils détiennent ensemble s'élèvent à 55 % et dépassent donc le seuil de 50 % prévu pour les exceptions. Leurs données doivent donc être incluses dans le calcul.

Calcul

Pour calculer mes données, je dois inclure 100 % de mes propres données, 25 % des données de C, ainsi que la participation de 55 % du capital/des droits de vote détenus conjointement par B et D. Toutefois, dès lors que B et D détiennent conjointement 55 % des droits de vote, je dois ajouter 100 % de leurs données.

Remarque: si les entités liées sont deux organismes publics ou sont liées à des organismes publics, l'entreprise ne peut pas être considérée comme une PME (c'est alors l'article 3, paragraphe 4, de l'annexe à la recommandation qui doit s'appliquer).

Mon TOTAL = 100 % de A + 100 % de B + 25 % de C + 100 % de D



Exemple 6 *Situation*

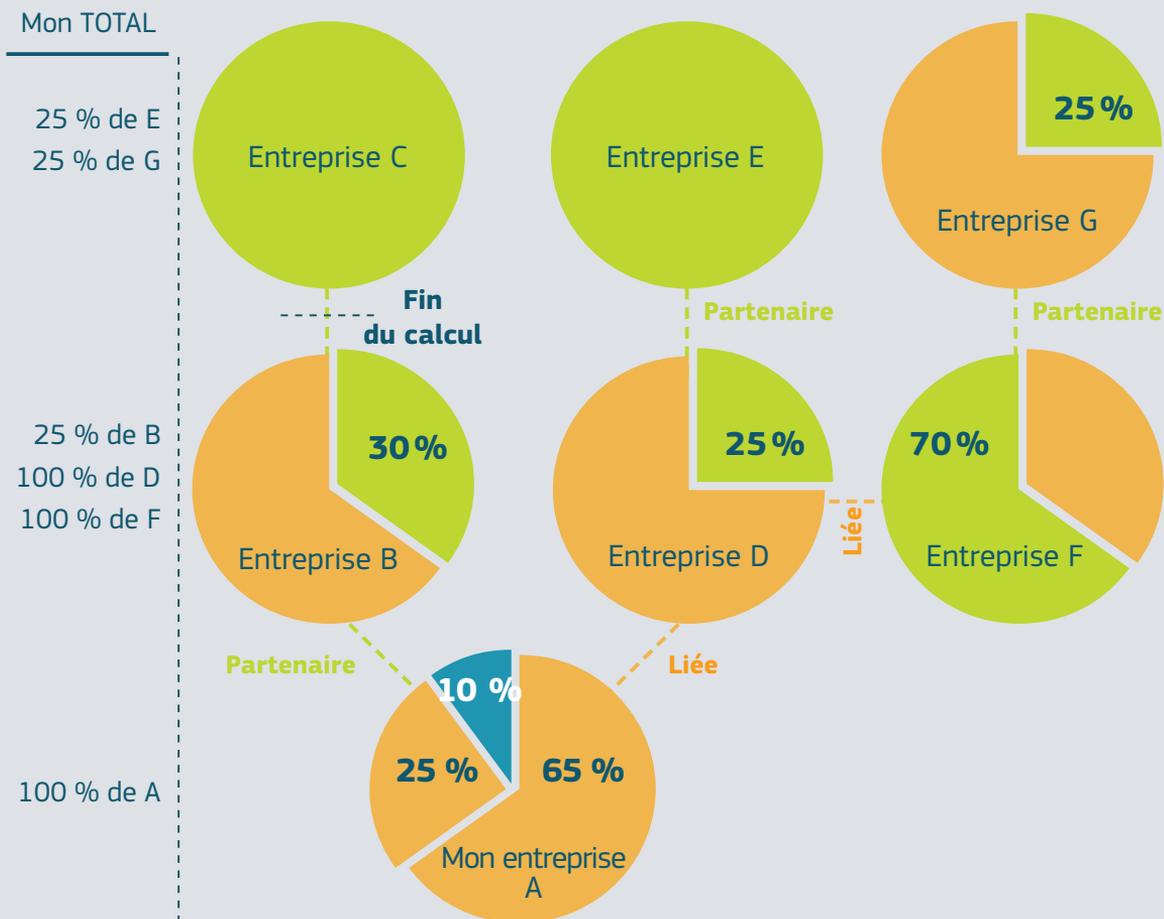
Partenaires et partenaires d'entreprises liées

L'entreprise B est partenaire de mon entreprise A, avec une participation de 25 %. L'entreprise C est partenaire de l'entreprise B, avec une participation de 30 %. De plus, mon entreprise A est liée à l'entreprise D par une participation de 65 %. Et l'entreprise E est partenaire de l'entreprise D, avec une participation de 25 %. L'entreprise D a une société liée qui a, quant à elle, une entreprise partenaire.

Calcul

Les données de toutes les entreprises qui sont partenaires de l'entreprise considérée ainsi que celles des partenaires de toute entreprise liée doivent être prises en compte dans la proportion correspondante. Il ne faut cependant pas tenir compte des données d'une entreprise qui serait partenaire d'une entreprise elle-même partenaire de l'entreprise considérée.

Mon TOTAL = 100 % de A + 25 % de B + 100 % de D + 25 % de E + 100 % de F + 25 % de G



CONTEXTE DE LA DÉFINITION ACTUELLE DES PME ET DU GUIDE DE L'UTILISATEUR

Une première définition des PME pour l'ensemble de l'Union a été introduite en 1996 (*recommandation 96/280/CE de la Commission du 3 avril 1996 concernant la définition des petites et moyennes entreprises*).

En 2003, elle a été révisée afin de refléter les évolutions économiques générales et de remédier à des obstacles spécifiques auxquels se heurtent les PME. Des discussions d'une portée très large entre la Commission, les États membres, les organisations professionnelles et des experts, ainsi que deux consultations ouvertes, ont été organisées pour recueillir les contributions et autres formes de soutien en vue de la révision. Ce processus a débouché sur l'adoption de la *version actuelle de la définition des PME*.

La définition de 2003 est mieux adaptée aux différentes catégories de PME et tient mieux compte des divers types de relations entre les entreprises. Elle contribue à promouvoir l'innovation et à encourager les partenariats, tout en garantissant que les mécanismes publics s'adressent uniquement aux entreprises qui ont véritablement besoin d'un soutien.

Les révisions apportées en 2003 à la définition des PME concernaient principalement:

- une mise à jour des seuils afin de suivre les évolutions des prix et de la productivité;
- la détermination de seuils financiers pour le nombre croissant de microentreprises afin d'encourager l'adoption de mesures portant sur les problèmes spécifiques auxquels sont confrontées les microentreprises, en particulier durant leur phase de démarrage;
- la facilitation du financement des PME par des fonds propres en accordant un traitement favorable à certains investisseurs, comme

les fonds régionaux, les sociétés de capital-risque et les *business angels*, ainsi qu'aux petites autorités locales autonomes (pour plus d'informations, voir page 17);

- la promotion de l'innovation et l'amélioration de l'accès à la recherche et au développement en permettant aux universités et aux centres de recherche à but non lucratif de prendre une participation financière dans une PME (pour plus d'informations, voir page 17);
- la prise en compte de différentes relations entre les entreprises.

En substance, la définition actuelle tient compte de la capacité d'une PME à mobiliser des sources de financement externes. Les entreprises liées à d'autres qui disposent d'importantes ressources financières, par exemple, dépassent les plafonds et ne peuvent pas prétendre au statut de PME.

La direction générale du marché intérieur, de l'industrie, de l'entrepreneuriat et des PME assure un suivi régulier de la mise en œuvre de la définition des PME. Sur la base des résultats des évaluations réalisées en 2006 et 2009, une étude indépendante, axée sur le fonctionnement de la définition des PME dans la pratique, a été menée en 2012.

Les changements relativement mineurs dans la population des PME intervenus depuis 2003, la politique des «aides d'État moins nombreuses et mieux ciblées» et les avis recueillis auprès d'une majorité de parties prenantes ne justifiaient pas l'interruption qui aurait été causée par une éventuelle modification importante de la définition. Par conséquent, l'étude de 2012 a conclu qu'il n'était pas nécessaire de procéder à une révision majeure de la définition des PME à l'heure actuelle.

Dans ses recommandations, l'étude conseillait cependant de clarifier les modalités d'application de certaines règles, par exemple au moyen de nouvelles orientations ou d'une mise à jour du guide de l'utilisateur existant pour la définition des PME. À cet effet, une évaluation du guide de l'utilisateur a été effectuée en 2013-2014.

Les conclusions et les suggestions formulées à l'issue de cette évaluation se reflètent dans le présent document.



GLOSSAIRE

Activité économique: Selon l'article 1^{er} de la recommandation, le statut de PME dépend en premier lieu de l'activité économique de l'entité, indépendamment de sa forme juridique. Par conséquent, une PME peut aussi consister en des entités exerçant une activité artisanale ou d'autres activités à titre individuel ou familial, en sociétés de personnes ou en associations qui exercent régulièrement une activité économique. D'une manière générale, constitue une activité économique toute activité consistant à offrir des biens ou des services sur un marché donné.

Les activités suivantes ne sont pas considérées comme des activités économiques:

- activités qui ne donnent pas lieu à une quelconque contrepartie pécuniaire (par exemple allocations, subventions et donations);
- activités pour lesquelles il n'existe pas de marché donné/direct;
- activités pour lesquelles les revenus générés ne sont pas distincts des revenus personnels de ces membres ou actionnaires ⁽¹¹⁾.

Agissant de concert: Dans le contexte des relations passant par des personnes physiques visées à l'article 3, paragraphe 3, de l'annexe à la recommandation sur les PME, les liens de parenté ont été jugés suffisants pour conclure que des personnes physiques agissent de concert ⁽¹²⁾. De plus, des personnes physiques qui se coordonnent afin d'exercer une influence sur les décisions commerciales des entreprises concernées qui exclut que ces entreprises puissent être considérées comme économiquement indépendantes l'une de l'autre doivent être considérées comme agissant de concert aux fins de l'article 3, paragraphe 3, quatrième alinéa, de cette

annexe, indépendamment de l'existence de relations contractuelles entre ces personnes ⁽¹³⁾.

Business angel: Les *business angels* sont des personnes privées qui soit investissent seules leurs fonds propres dans des PME, soit investissent dans des fonds dont la direction est généralement assurée par un des *business angels*. Les *business angels* n'ont ordinairement pas de liens de parenté préexistants avec l'entreprise et prennent eux-mêmes la décision d'investir plutôt que de passer par un gestionnaire indépendant. Le *business angel* qui dirige le fonds ou celui qui investit seul veillera généralement à suivre son investissement après l'avoir réalisé en observant l'évolution de l'entreprise bénéficiaire et en la faisant profiter de ses connaissances, de son expérience et de son soutien sous la forme d'une activité de mentorat ⁽¹⁴⁾.

Capital-risque

Capital-risque: Le capital-risque sert à financer des entreprises généralement de très petite taille, qui se trouvent aux premiers stades de leur existence et qui présentent un fort potentiel de croissance et de développement. En outre, les fonds de capital-risque fournissent aux entreprises des compétences et des connaissances précieuses, des contacts professionnels, une valeur de marque et des conseils stratégiques. En finançant et en conseillant ces entreprises, les fonds de capital-risque stimulent la croissance économique, contribuent à la création d'emplois et à la mobilisation de capitaux, favorisent la création et le développement des

⁽¹³⁾ Affaire C-110/13, HaTeFo GmbH/Finanzamt Haldensleben (JO C 112 du 14.4.2014, p. 15).

⁽¹⁴⁾ Report of the chairman of the expert group on the cross-border matching of innovative firms with suitable investors (Rapport du président du groupe d'experts sur l'appariement transfrontalier des entreprises innovantes avec les investisseurs appropriés), p. 15, <http://bookshop.europa.eu/fr/report-of-the-chairman-of-the-expert-group-on-the-cross-border-matching-of-innovative-firms-with-suitable-investors-pbNB3212296/?CatalogCategoryID=C5gKABstvcoAAAEJZJEY4e5L>

⁽¹¹⁾ Vingt règles de participation au 7^e PC, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:32012D0838&from=FR>

⁽¹²⁾ Affaire C-8/05, Nordbrandenburger Umesterungs Werke NUW (JO L 353 du 13.12.2006, p. 60).

entreprises innovantes, augmentent leurs investissements dans la recherche et le développement et promeuvent l'esprit d'entreprise, l'innovation et la compétitivité ⁽¹⁵⁾.

Société de capital-risque: Un fonds d'investissement de capital-investissement/capital-risque est un moyen de permettre des investissements communs de plusieurs investisseurs dans les actions et les titres de fonds propres (comme des quasi-fonds propres) de sociétés (entités émettrices). Il s'agit généralement de sociétés privées dont les actions ne sont pas cotées en bourse. Le fonds peut prendre la forme d'une société ou d'une entité sans personnalité juridique, comme une société en commandite. Dans sa forme, une société de capital-investissement/capital-risque peut être ou bien une entreprise ou bien une société en commandite: il est rare qu'elle soit cotée en bourse ⁽¹⁶⁾. Les sociétés de capital-risque investissent dans l'intention de participer à la croissance de la valeur pour les actionnaires, tout en réalisant une sortie profitable (à savoir la vente des actions). Cette finalité doit figurer dans les statuts.

Les sociétés de capital-risque sont considérées comme des sociétés ordinaires (par exemple dans les secteurs des produits pharmaceutiques, des transports, de l'énergie, etc.), qui choisissent comme activité accessoire d'investir des capitaux dans une autre société (généralement une jeune entreprise) tout en poursuivant leur activité principale. Elles ne relèvent donc pas du type

⁽¹⁵⁾ Règlement (UE) n° 345/2013 du Parlement européen et du Conseil du 17 avril 2013 relatif aux fonds de capital-risque européens (JO L 115 du 25.4.2013, p. 1), <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R0345&from=FR>

⁽¹⁶⁾ Voir <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52007SC1719:EN:HTML>

d'investisseurs considérés dans le contexte de l'article 3, paragraphe 2, points a) à d).

Cette interprétation est confirmée par le règlement (UE) n° 345/2013 ⁽¹⁷⁾ relatif aux fonds de capital-risque européens, où l'apport de capital-risque par une entreprise ne serait pas éligible pour le label «EuVECA».

Consolidation

Méthode d'intégration globale — les entreprises qui figurent par voie d'intégration globale dans les comptes consolidés d'une autre entreprise sont ordinairement traitées comme des entreprises liées.

Méthode d'intégration proportionnelle — généralement utilisée pour consolider les comptes des filiales contrôlées conjointement. Le bilan de chaque partie à la consolidation comprend la part des actifs qu'elle contrôle conjointement et la part du passif dont elle est solidairement responsable. Le compte de résultat inclut sa part dans les recettes et les dépenses que l'entité contrôle conjointement. Les entreprises qui figurent par voie d'intégration proportionnelle dans les comptes consolidés d'une autre entreprise sont ordinairement traitées comme des entreprises partenaires. Leurs états financiers individuels distincts doivent être communiqués.

Méthode de mise en équivalence — un investissement de fonds propres est initialement enregistré comme un coût et est ensuite ajusté pour refléter la part de l'investisseur dans le bénéfice net ou la perte nette de l'associé. Les entreprises qui figurent par voie de mise en équivalence dans les comptes consolidés d'une autre entreprise sont ordinairement traitées comme des entreprises partenaires et il convient aussi de communiquer leurs états financiers individuels.

⁽¹⁷⁾ Voir <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=CELEX:32013R0345>

Estimation des données pertinentes: Il s'agit d'une déclaration comprenant une estimation de bonne foi (sous la forme d'un plan d'affaires) soumise en cours d'exercice financier. Ce plan d'affaires couvrira la totalité de la période (exercices financiers) précédant la réalisation d'un chiffre d'affaires.

Les projections financières concernant les comptes de résultats, le bilan et les prévisions relatives aux effectifs de la société, assorties d'une partie narrative décrivant l'activité principale de la société et sa position escomptée sur le marché, sont considérées comme des exigences minimales pour le plan d'affaires. Le document doit être daté et signé par une personne habilitée à engager la société.

Influence dominante: Dans le contexte de l'article 3, paragraphe 3, l'exercice d'une «influence dominante» est présumé dès lors que les stratégies opérationnelles et financières d'une entreprise sont influencées selon la volonté d'une autre entreprise.

La notion d'«entreprise» exerçant une influence dominante comprend les organismes publics, les entités privées (indépendamment de leur forme juridique) et les personnes physiques.

Les exemples suivants illustrent des relations qui pourraient conférer une influence dominante [d'après la communication juridictionnelle codifiée de la Commission concernant le règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises]:

→ un actionnaire dispose d'un «droit de veto» sur les décisions stratégiques de l'entreprise, bien que cet actionnaire ne puisse, à lui seul, imposer ces décisions. Le droit de veto doit se rapporter aux décisions en matière de stratégie d'entreprise/financière et, donc, aller au-delà des droits de veto normalement consentis aux actionnaires minoritaires pour protéger leurs intérêts financiers en tant qu'investisseurs dans l'entreprise. Les droits de veto qui donnent lieu à un contrôle portent habituellement sur des décisions relatives à des questions telles que le budget, le plan d'affaires, les grands investissements ou encore la nomination de l'encadrement supérieur;

→ un contrôle exclusif peut découler, de droit, d'une participation minoritaire, lorsque des droits spécifiques sont attachés à cette dernière (à savoir des actions préférentielles auxquelles sont attachés des droits spéciaux qui donnent à l'actionnaire minoritaire la possibilité de déterminer la stratégie commerciale de l'entreprise cible, tel le pouvoir de nommer plus de la moitié des membres du conseil de surveillance ou d'administration);

→ un pouvoir acquis sur la base de contrats à long terme, qui conduit à un contrôle de la direction et des ressources de l'autre entreprise, analogue à celui obtenu par acquisition d'actions ou d'éléments d'actifs (comme des contrats organisationnels conclus en vertu du droit national des sociétés ou d'autres types de contrats, revêtant par exemple la forme de convention de location-gérance des activités, par lesquels l'acquéreur acquiert le contrôle de la direction et des ressources en dépit du fait que les droits de propriété ou les actions ne sont pas transférés);

→ des contrats de livraison à long terme très importants ou des crédits octroyés par des fournisseurs ou des clients, conjugués à des liens structurels, confèrent aussi une influence décisive.

Investisseurs institutionnels: La Commission européenne ne définit pas formellement la notion d'«investisseur institutionnel». Ils sont toutefois ordinairement perçus comme des investisseurs qui négocient des volumes de titres importants pour le compte d'un grand nombre de petits investisseurs individuels et qui ne s'impliquent pas directement dans la gestion des sociétés dans lesquelles ils investissent. L'expression «investisseurs institutionnels» désigne principalement les compagnies d'assurance, les fonds de retraite et les fonds d'investissement qui collectent l'épargne et fournissent des fonds aux marchés, mais aussi à d'autres types d'institutions telles que les fonds octroyant des dotations, les fondations, etc. Ils disposent habituellement d'un actif important et sont des investisseurs expérimentés ⁽¹⁸⁾.

(18) Voir COM(2007) 853 final.

Marché contigu/marché en cause: Les marchés contigus, ou marchés voisins étroitement liés, sont des marchés où les produits ou services sont complémentaires, ou appartiennent à une gamme de produits qui est généralement acquise par le même type de clients pour le même usage final ⁽¹⁹⁾. Il convient aussi de prendre en compte les relations verticales au sein d'une chaîne de valorisation. Un marché en cause s'entend comme couvrant «tous les produits et/ou services

que le consommateur considère comme interchangeable ou substituables en raison de leurs caractéristiques, de leur prix et de l'usage auquel ils sont destinés». Des considérations relatives à l'offre peuvent aussi jouer un rôle, et le résultat de l'examen dépend de la nature du problème de concurrence en cause. Chaque cas doit donc être examiné selon ses propres mérites et dans son contexte particulier ⁽²⁰⁾.

⁽¹⁹⁾ Voir aussi les lignes directrices sur l'appréciation des concentrations non horizontales au regard du règlement du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises (JO C 265 du 18.10.2008, p. 6).

⁽²⁰⁾ Communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence (JO C 372 du 9.12.1997, p. 5).

ANNEXES

Une communication contenant le modèle de déclaration a été publiée au *Journal officiel de l'Union européenne* C 118 du 20 mai 2003. Depuis lors, elle a fait l'objet de deux corrections. La version intégrale incluse dans l'annexe a été élaborée à l'intention du présent guide.

COMMISSION

RECOMMANDATION DE LA COMMISSION

du 6 mai 2003

concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises

[notifiée sous le numéro C(2003) 1422]

(Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)

(2003/361/CE)

LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES,

vu le traité instituant la Communauté européenne, et notamment son article 211, deuxième tiret,

considérant ce qui suit:

- (1) Dans un rapport présenté au Conseil en 1992 à la demande du Conseil «industrie» du 28 mai 1990, la Commission avait proposé de limiter la prolifération des définitions des petites et moyennes entreprises en usage au niveau communautaire. La recommandation 96/280/CE de la Commission du 3 avril 1996 concernant la définition des petites et moyennes entreprises⁽¹⁾ reposait donc sur l'idée que l'existence de définitions différentes au niveau communautaire et au plan national pourrait susciter des incohérences. Dans la logique d'un seul marché sans frontières intérieures, il était déjà considéré que les entreprises devraient faire l'objet d'un traitement fondé sur un socle de règles communes. La poursuite d'une telle approche est d'autant plus nécessaire qu'il existe de nombreuses interactions entre les mesures nationales et communautaires de soutien aux micro, petites et moyennes entreprises (PME), par exemple en matière de Fonds structurels et de recherche, et qu'il faut éviter que la Communauté cible ses actions sur un certain type de PME et les États membres sur un autre. En outre, il a été considéré que le respect d'une même définition par la Commission, les États membres, la Banque européenne d'investissement (BEI) et le Fonds européen d'investissement (FEI) renforcerait la cohérence et l'efficacité de l'ensemble des politiques visant les PME et limiterait ainsi les risques de distorsion de concurrence.
- (2) La recommandation 96/280/CE a été largement appliquée par les États membres, et la définition contenue dans son annexe a été reprise notamment dans le règlement (CE) n° 70/2001 de la Commission du 12 janvier 2001 concernant l'application des articles 87 et 88 du traité CE aux aides d'État en faveur des petites et moyennes entreprises⁽²⁾. Outre la nécessaire adaptation aux évolutions économiques, telle que prévue à l'article 2 de l'annexe de ladite recommandation, il convient de

prendre en considération un certain nombre de difficultés d'interprétation qui sont apparues lors de son application ainsi que les observations reçues des entreprises. Compte tenu du nombre de modifications qu'il est nécessaire d'apporter à la recommandation 96/280/CE, et par souci de clarté, il y a lieu de remplacer ladite recommandation.

- (3) Il convient également de préciser que, conformément aux articles 48, 81 et 82 du traité tels qu'interprétés par la Cour de justice des Communautés européennes, il y a lieu de considérer comme entreprise toute entité, indépendamment de sa forme juridique, exerçant une activité économique, y compris notamment les entités exerçant une activité artisanale et d'autres activités à titre individuel ou familial, les sociétés de personnes ou les associations qui exercent régulièrement une activité économique.
- (4) Le critère du nombre de personnes occupées (ci-après dénommé «critère de l'effectif») reste certainement l'un des plus significatifs et doit s'imposer comme critère principal, mais l'introduction d'un critère financier est un complément nécessaire pour appréhender la véritable importance d'une entreprise, ses performances et sa situation par rapport à la concurrence. Il ne serait pas souhaitable pour autant de retenir comme seul critère financier celui du chiffre d'affaires, notamment parce que le chiffre d'affaires des entreprises du commerce et de la distribution est par nature plus élevé que celui du secteur manufacturier. Le critère du chiffre d'affaires doit donc être combiné avec celui du total du bilan qui reflète l'ensemble de la richesse d'une entreprise, l'un des deux critères pouvant être dépassé.
- (5) S'agissant des seuils pour le chiffre d'affaires, ceux-ci concernent des entreprises aux activités économiques très différentes. Dans le but de ne pas restreindre indûment le bénéfice de l'application de la définition, il convient de procéder à une actualisation tenant compte à la fois de l'évolution des prix et de celle de la productivité.

⁽¹⁾ JO L 107 du 30.4.1996, p. 4.⁽²⁾ JO L 10 du 13.1.2001, p. 33.

- (6) S'agissant des seuils pour le total du bilan, en l'absence d'élément nouveau, il est justifié de maintenir l'approche consistant à appliquer aux seuils de chiffre d'affaires un coefficient fondé sur le rapport statistique existant entre ces deux variables. L'évolution statistique constatée implique une augmentation plus forte du seuil de chiffre d'affaires. Cette évolution étant différenciée selon la catégorie de taille des entreprises, il convient également, pour traduire le plus fidèlement possible l'évolution économique et afin de ne pas pénaliser les microentreprises et les petites entreprises par rapport aux entreprises moyennes, de moduler ledit coefficient. Ce coefficient est très proche de 1 dans le cas de micro et petites entreprises. De ce fait, dans un souci de simplification, une même valeur doit être retenue pour ces catégories pour le seuil de chiffres d'affaires et pour le seuil de total du bilan.
- (7) Comme dans la recommandation 96/280/CE, les seuils financiers et les seuils relatifs à l'effectif représentent des maxima, les États membres, la BEI et le FEI pourraient fixer des seuils plus bas que les seuils communautaires pour diriger des actions vers une catégorie précise de PME. Pour des raisons de simplification administrative, ils pourraient également ne retenir qu'un seul critère, celui de l'effectif, pour la mise en œuvre de certaines de leurs politiques, à l'exception des domaines couverts par les diverses règles en matière de droit de la concurrence qui exigent également l'utilisation et le respect des critères financiers.
- (8) À la suite de l'approbation en juin 2000 par le Conseil européen de Santa Maria da Feira de la charte européenne des petites entreprises, il y a lieu, en outre, de mieux définir les microentreprises, qui constituent une catégorie de petites entreprises particulièrement importante pour le développement de l'esprit d'entreprise et pour la création d'emplois.
- (9) Afin de mieux appréhender la réalité économique des PME et d'exclure de cette qualification les groupes d'entreprises dont le pouvoir économique excéderait celui d'une PME, il convient de distinguer les différents types d'entreprises, selon qu'elles sont autonomes, qu'elles ont des participations qui n'impliquent pas de position de contrôle (entreprises partenaires), ou qu'elles sont liées à d'autres entreprises. Le degré indiqué dans la recommandation 96/280/CE de 25 % de participation en dessous duquel une entreprise est considérée comme autonome est maintenu.
- (10) En vue d'encourager la création d'entreprises, le financement en fonds propres des PME et le développement rural et local, les entreprises peuvent être considérées comme autonomes malgré une participation égale ou supérieure à 25 % par certaines catégories d'investisseurs, qui ont un rôle positif pour ces financements et ces créations. Il convient toutefois de préciser les conditions applicables à ces investisseurs. Le cas des personnes physiques ou groupes de personnes physiques ayant une activité régulière d'investissement en capital à risque (*business angels*) est mentionné spécifiquement parce que, par comparaison avec les autres investisseurs en capital à risque, leur capacité à conseiller les nouveaux entrepreneurs de façon pertinente constitue un apport précieux. Leur investissement en capital propre apporte aussi un complément à l'activité des sociétés de capital à risque, en fournissant des montants plus réduits à des stades précoces de la vie de l'entreprise.
- (11) Dans un souci de simplification notamment pour les États membres et pour les entreprises, il convient pour définir les entreprises liées de reprendre, lorsqu'elles sont adaptées à l'objet de la présente recommandation, les conditions fixées à l'article 1^{er} de la directive 83/349/CEE du Conseil du 13 juin 1983 fondée sur l'article 54, paragraphe 3, point g), du traité et concernant les comptes consolidés ⁽¹⁾, modifiée en dernier lieu par la directive 2001/65/CE du Parlement européen et du Conseil ⁽²⁾. Afin de renforcer les mesures d'incitation pour l'investissement en fonds propres dans des PME, une présomption qu'il n'y a pas d'influence dominante sur l'entreprise considérée a été introduite, reprenant les critères de l'article 5, paragraphe 3, de la directive 78/660/CEE du Conseil du 25 juillet 1978 fondée sur l'article 54, paragraphe 3, sous g), du traité et concernant les comptes annuels de certaines formes de sociétés ⁽³⁾, modifiée en dernier lieu par la directive 2001/65/CE.
- (12) Afin de réserver aux entreprises en ayant réellement besoin les avantages découlant pour les PME de diverses réglementations ou mesures en leur faveur, il est également souhaitable de prendre en compte, le cas échéant, les relations existant entre les entreprises par l'intermédiaire de personnes physiques. Afin de limiter au strict nécessaire l'examen de ces situations, il convient de restreindre la prise en compte de ces relations aux cas de sociétés exerçant des activités dans le même marché en cause ou dans des marchés contigus, en se référant, lorsque nécessaire, à la définition de la Commission du marché en cause ayant fait l'objet de la communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence ⁽⁴⁾.
- (13) Afin d'éviter des distinctions arbitraires entre les différentes entités publiques d'un État membre, et dans l'intérêt de la sécurité juridique, il s'avère nécessaire de confirmer qu'une entreprise dont 25 % ou plus des droits de capital ou de vote sont contrôlés par un organisme public ou une collectivité publique n'est pas une PME.
- (14) Pour alléger les charges administratives pour les entreprises, faciliter et accélérer le traitement administratif de dossiers pour lesquels la qualité de PME est requise, il est souhaitable de prévoir la possibilité de recourir à des déclarations sur l'honneur des entreprises pour attester certaines des caractéristiques de l'entreprise concernée.

⁽¹⁾ JO L 193 du 18.7.1983, p. 1.

⁽²⁾ JO L 283 du 27.10.2001, p. 28.

⁽³⁾ JO L 222 du 14.8.1978, p. 11.

⁽⁴⁾ JO C 372 du 9.12.1997, p. 5.

- (15) Il convient de préciser la composition de l'effectif pertinent pour la définition des PME. Dans le souci d'encourager le développement de la formation professionnelle et les formations en alternance, il convient de ne pas comptabiliser pour le calcul de l'effectif les apprentis et les étudiants ayant un contrat de formation professionnelle. De même, les congés de maternité ou congés parentaux, ne devraient pas être comptabilisés.
- (16) Les différents types d'entreprises définis en fonction des relations avec d'autres entreprises correspondent à des degrés d'intégration objectivement différents. Il est donc approprié d'appliquer des modalités différenciées à chacun de ces types d'entreprises afin de procéder au calcul des quantités représentant leur activité et leur pouvoir économique,

FORMULE LA PRÉSENTE RECOMMANDATION:

Article premier

1. La présente recommandation concerne la définition des micro, petites et moyennes entreprises utilisée dans les politiques communautaires appliquées à l'intérieur de la Communauté et de l'Espace économique européen.
2. Il est recommandé aux États membres ainsi qu'à la Banque européenne d'investissement (BEI) et au Fonds européen d'investissement (FEI):
 - a) de se conformer au titre I de l'annexe pour l'ensemble de leurs programmes destinés à des entreprises moyennes, des petites entreprises ou des microentreprises;

- b) de prendre les mesures nécessaires en vue d'utiliser les classes de taille énoncées à l'article 7 de l'annexe, en particulier lorsqu'il s'agit de dresser le bilan de leur utilisation d'instruments financiers communautaires.

Article 2

Les seuils indiqués à l'article 2 de l'annexe représentent des maxima. Les États membres, la BEI et le FEI peuvent fixer des seuils inférieurs. Ils peuvent également ne retenir que le seul critère de l'effectif pour la mise en œuvre de certaines de leurs politiques, à l'exception toutefois des domaines couverts par les diverses règles en matière d'aides d'État.

Article 3

La présente recommandation remplace la recommandation 96/280/CE à compter du 1^{er} janvier 2005.

Article 4

Les États membres, la BEI et le FEI sont destinataires de la présente recommandation.

Ils sont invités à informer la Commission au plus tard le 31 décembre 2004 des mesures qu'ils ont prises pour se conformer à la présente recommandation, et au plus tard le 30 septembre 2005, des premiers résultats de son application.

Fait à Bruxelles, le 6 mai 2003.

Par la Commission
Erkki LIIKANEN

Membre de la Commission

ANNEXE

TITRE I

DÉFINITION DES MICRO, PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES ADOPTÉE PAR LA COMMISSION*Article premier***Entreprise**

Est considérée comme entreprise toute entité, indépendamment de sa forme juridique, exerçant une activité économique. Sont notamment considérées comme telles les entités exerçant une activité artisanale ou d'autres activités à titre individuel ou familial, les sociétés de personnes ou les associations qui exercent régulièrement une activité économique.

*Article 2***Effectif et seuils financiers définissant les catégories d'entreprises**

1. La catégorie des micro, petites et moyennes entreprises (PME) est constituée des entreprises qui occupent moins de 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros.
2. Dans la catégorie des PME, une petite entreprise est définie comme une entreprise qui occupe moins de 50 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions d'euros.
3. Dans la catégorie des PME, une microentreprise est définie comme une entreprise qui occupe moins de 10 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 2 millions d'euros.

*Article 3***Types d'entreprises pris en considération pour le calcul de l'effectif et des montants financiers**

1. Est une «entreprise autonome» toute entreprise qui n'est pas qualifiée comme entreprise partenaire au sens du paragraphe 2 ou comme entreprise liée au sens du paragraphe 3.
2. Sont des «entreprises partenaires» toutes les entreprises qui ne sont pas qualifiées comme entreprises liées au sens du paragraphe 3 et entre lesquelles existe la relation suivante: une entreprise (entreprise en amont) détient, seule ou conjointement avec une ou plusieurs entreprises liées au sens du paragraphe 3, 25 % ou plus du capital ou des droits de vote d'une autre entreprise (entreprise en aval).

Une entreprise peut toutefois être qualifiée d'autonome, donc n'ayant pas d'entreprises partenaires, même si le seuil de 25 % est atteint ou dépassé, lorsque l'on est en présence des catégories d'investisseurs suivants, et à la condition que ceux-ci ne soient pas, à titre individuel ou conjointement, liés au sens du paragraphe 3 avec l'entreprise concernée:

- a) sociétés publiques de participation, sociétés de capital à risque, personnes physiques ou groupes de personnes physiques ayant une activité régulière d'investissement en capital à risque (*business angels*) qui investissent des fonds propres dans des entreprises non cotées en bourse, pourvu que le total de l'investissement desdits *business angels* dans une même entreprise n'excède pas 1 250 000 euros;
 - b) universités ou centres de recherche à but non lucratif;
 - c) investisseurs institutionnels y compris fonds de développement régional;
 - d) autorités locales autonomes ayant un budget annuel inférieur à 10 millions d'euros et moins de 5 000 habitants.
3. Sont des «entreprises liées» les entreprises qui entretiennent entre elles l'une ou l'autre des relations suivantes:
 - a) une entreprise a la majorité des droits de vote des actionnaires ou associés d'une autre entreprise;
 - b) une entreprise a le droit de nommer ou de révoquer la majorité des membres de l'organe d'administration, de direction ou de surveillance d'une autre entreprise;
 - c) une entreprise a le droit d'exercer une influence dominante sur une autre entreprise en vertu d'un contrat conclu avec celle-ci ou en vertu d'une clause des statuts de celle-ci;
 - d) une entreprise actionnaire ou associée d'une autre entreprise contrôle seule, en vertu d'un accord conclu avec d'autres actionnaires ou associés de cette autre entreprise, la majorité des droits de vote des actionnaires ou associés de celle-ci.

Il y a présomption qu'il n'y a pas d'influence dominante, dès lors que les investisseurs énoncés au paragraphe 2, deuxième alinéa, ne s'immiscent pas directement ou indirectement dans la gestion de l'entreprise considérée, sans préjudice des droits qu'ils détiennent en leur qualité d'actionnaires ou d'associés.

Les entreprises qui entretiennent l'une ou l'autre des relations visées au premier alinéa à travers une ou plusieurs autres entreprises, ou avec des investisseurs visés au paragraphe 2, sont également considérées comme liées.

Les entreprises qui entretiennent l'une ou l'autre de ces relations à travers une personne physique ou un groupe de personnes physiques agissant de concert, sont également considérées comme entreprises liées pour autant que ces entreprises exercent leurs activités ou une partie de leurs activités dans le même marché en cause ou dans des marchés contigus.

Est considéré comme marché contigu le marché d'un produit ou service se situant directement en amont ou en aval du marché en cause.

4. Hormis les cas visés au paragraphe 2, deuxième alinéa, une entreprise ne peut pas être considérée comme une PME, si 25 % ou plus de son capital ou de ses droits de vote sont contrôlés, directement ou indirectement, par un ou plusieurs organismes publics ou collectivités publiques, à titre individuel ou conjointement.

5. Les entreprises peuvent établir une déclaration relative à leur qualification d'entreprise autonome, partenaire ou liée, ainsi qu'aux données relatives aux seuils énoncés dans l'article 2. Cette déclaration peut être établie même si la dispersion du capital ne permet pas de savoir précisément qui le détient, l'entreprise déclarant de bonne foi qu'elle peut légitimement présumer ne pas être détenue à 25 % ou plus par une entreprise ou conjointement par des entreprises liées entre elles ou à travers des personnes physiques ou un groupe de personnes physiques. De telles déclarations sont effectuées sans préjudice des contrôles ou vérifications prévues par les réglementations nationales ou communautaires.

Article 4

Données à retenir pour le calcul de l'effectif et des montants financiers et période de référence

1. Les données retenues pour le calcul de l'effectif et des montants financiers sont celles afférentes au dernier exercice comptable clôturé et sont calculées sur une base annuelle. Elles sont prises en compte à partir de la date de clôture des comptes. Le montant du chiffre d'affaires retenu est calculé hors taxe sur la valeur ajoutée (TVA) et hors autres droits ou taxes indirects.
2. Lorsqu'une entreprise, à la date de clôture des comptes, constate un dépassement dans un sens ou dans un autre et sur une base annuelle, des seuils de l'effectif ou des seuils financiers énoncés à l'article 2, cette circonstance ne lui fait acquérir ou perdre la qualité de moyenne, petite ou microentreprise que si ce dépassement se produit pour deux exercices consécutifs.
3. Dans le cas d'une entreprise nouvellement créée et dont les comptes n'ont pas encore été clôturés, les données à considérer font l'objet d'une estimation de bonne foi en cours d'exercice.

Article 5

L'effectif

L'effectif correspond au nombre d'unités de travail par année (UTA), c'est-à-dire au nombre de personnes ayant travaillé dans l'entreprise considérée ou pour le compte de cette entreprise à temps plein pendant toute l'année considérée. Le travail des personnes n'ayant pas travaillé toute l'année, ou ayant travaillé à temps partiel, quelle que soit sa durée, ou le travail saisonnier, est compté comme fractions d'UTA. L'effectif est composé:

- a) des salariés;
- b) des personnes travaillant pour cette entreprise, ayant un lien de subordination avec elle et assimilées à des salariés au regard du droit national;
- c) des propriétaires exploitants;
- d) des associés exerçant une activité régulière dans l'entreprise et bénéficiant d'avantages financiers de la part de l'entreprise.

Les apprentis ou étudiants en formation professionnelle bénéficiant d'un contrat d'apprentissage ou de formation professionnelle ne sont pas comptabilisés dans l'effectif. La durée des congés de maternité ou congés parentaux n'est pas comptabilisée.

Article 6

Détermination des données de l'entreprise

1. Dans le cas d'une entreprise autonome, la détermination des données, y compris l'effectif, s'effectue uniquement sur la base des comptes de cette entreprise.

2. Les données, y compris l'effectif, d'une entreprise ayant des entreprises partenaires ou liées, sont déterminées sur la base des comptes et autres données de l'entreprise, ou — s'ils existent — des comptes consolidés de l'entreprise, ou des comptes consolidés dans lesquels l'entreprise est reprise par consolidation.

Aux données visées au premier alinéa sont agrégées les données des éventuelles entreprises partenaires de l'entreprise considérée, situées immédiatement en amont ou en aval de celle-ci. L'agrégation est proportionnelle au pourcentage de participation au capital ou des droits de vote (le plus élevé de ces deux pourcentages). En cas de participation croisée, le plus élevé de ces pourcentages s'applique.

Aux données visées aux premier et deuxième alinéas sont ajoutées 100 % des données des éventuelles entreprises directement ou indirectement liées à l'entreprise considérée et qui n'ont pas déjà été reprises dans les comptes par consolidation.

3. Pour l'application du paragraphe 2, les données des entreprises partenaires de l'entreprise considérée résultent des comptes et autres données, consolidés s'ils existent, auxquelles sont ajoutées 100 % des données des entreprises liées à ces entreprises partenaires, sauf si leurs données ont été déjà reprises par consolidation.

Pour l'application du paragraphe 2, les données des entreprises liées à l'entreprise considérée, résultent de leurs comptes et autres données, consolidés s'ils existent. À celles-ci sont agrégées proportionnellement les données des éventuelles entreprises partenaires de ces entreprises liées, situées immédiatement en amont ou en aval de celles-ci, si elles n'ont pas déjà été reprises dans les comptes consolidés dans une proportion au moins équivalente au pourcentage défini au paragraphe 2, deuxième alinéa.

4. Lorsque les comptes consolidés ne font pas apparaître l'effectif d'une entreprise donnée, le calcul de celui-ci s'effectue en agrégeant de façon proportionnelle les données relatives aux entreprises avec lesquelles cette entreprise est partenaire, et par addition de celles relatives aux entreprises avec lesquelles elle est liée.

TITRE II

DISPOSITIONS DIVERSES

Article 7

Statistiques

La Commission prend les mesures nécessaires pour présenter les statistiques qu'elle établit selon les classes d'entreprises suivantes:

- a) 0 à 1 personne;
- b) 2 à 9 personnes;
- c) 10 à 49 personnes;
- d) 50 à 249 personnes.

Article 8

Références

1. Toute réglementation communautaire ou tout programme communautaire qui seraient modifiés ou adoptés et feraient mention des termes «PME», «microentreprise», «petite entreprise» ou «moyenne entreprise», ou de termes similaires devraient se référer à la définition contenue dans la présente recommandation.

2. À titre transitoire, les programmes communautaires actuels qui utilisent la définition PME dans la recommandation 96/280/CE continueront de produire leurs effets et de bénéficier aux entreprises qui, lors de l'adoption desdits programmes, étaient considérées comme des PME. Les engagements juridiques pris par la Commission sur la base de ces programmes ne seront pas affectés.

Sans préjudice du premier alinéa, toute modification, dans ces programmes, de la définition des PME, ne pourra se faire qu'à la condition d'adopter la définition contenue dans la présente recommandation conformément au paragraphe 1.

Article 9

Révision

Sur la base d'un bilan relatif à l'application de la définition contenue dans la présente recommandation, établi au plus tard le 31 mars 2006, et en prenant en considération d'éventuelles modifications de l'article 1^{er} de la directive 83/349/CEE concernant la définition des entreprises liées au sens de cette directive, la Commission adapte en tant que de besoin la définition contenue dans la présente recommandation, notamment les seuils retenus pour le chiffre d'affaires et le total du bilan pour tenir compte de l'expérience et des évolutions économiques dans la Communauté.

Communication de la Commission

Exemple de déclaration portant sur des renseignements relatifs à la qualité de PME d'une entreprise

(2003/C 118/03)

La présente communication vise à encourager l'application de la recommandation 2003/361/CE ⁽¹⁾ de la Commission concernant la définition des petites et moyennes entreprises (PME), qui remplace la recommandation 96/280/CE du 3 avril 1996.

Les micro, les petites et les moyennes entreprises représentent environ vingt millions d'entreprises dans l'Espace économique européen. Source majeure de création d'emplois, elles constituent aussi un enjeu de compétitivité. Leur capacité à identifier des besoins nouveaux, tant des consommateurs finaux que des acteurs industriels, leur potentiel d'absorption de nouvelles technologies et leur contribution à l'apprentissage, à la formation professionnelle et au développement local déterminent en effet les gains de productivité futurs de l'ensemble de l'Union européenne et sa capacité à atteindre les objectifs fixés au Conseil européen de Lisbonne. La responsabilité des administrations locales, nationales et communautaires, dans la définition des politiques d'entreprise tenant compte des besoins et atouts spécifiques de ces catégories d'entreprises, est donc une question majeure.

Favoriser le développement de telles politiques est l'objectif principal de la nouvelle recommandation de la Commission concernant la définition des PME. Une définition plus précise assurera davantage de sécurité sur le plan juridique. Plus adaptée aux différentes catégories de PME et tenant compte des différents types de relations entre les entreprises, elle favorisera l'investissement et l'innovation dans les PME et facilitera les partenariats d'entreprises. Ces avantages devraient être acquis en évitant que des entreprises, qui ne présentent pas les caractéristiques économiques ou ne rencontrent pas les difficultés de véritables PME, ne bénéficient indûment des actions destinées à ces dernières.

Cette recommandation a fait l'objet d'une concertation extrêmement approfondie avec les organisations d'entreprises, ainsi qu'avec les États membres et des experts du monde de l'entreprise au sein du Groupe politique d'entreprise ⁽²⁾. L'avant-projet a en outre fait l'objet de deux consultations ouvertes sur Internet. Après des travaux qui ont duré plus d'un an, c'est un quasi-consensus qui a pu se dégager, malgré la diversité des objectifs poursuivis.

Les intervenants estiment à l'unanimité qu'il importe que cette sécurité juridique accrue et cette meilleure adaptation à la réalité économique soient accompagnées d'un effort des administrations pour simplifier et accélérer le traitement administratif des dossiers pour lesquels la qualité de micro, petite ou moyenne entreprise est requise. Dans ce but, offrir aux entreprises qui le souhaitent la possibilité d'établir elles-mêmes des déclarations concises, pouvant le cas échéant être remplies en ligne, est apparu comme un moyen moderne et commode, constituant de surcroît un «mode d'emploi» pratique pour les entreprises.

Le document attaché à la présente communication est un modèle pour une telle déclaration. Il ne présente aucun caractère obligatoire, que ce soit dans son utilisation ou dans son contenu, ni pour les entreprises, ni pour les administrations des États membres, mais est conçu comme un exemple possible parmi d'autres. De telles déclarations sont sans préjudice des contrôles ou vérifications prévues par les réglementations nationales ou communautaires.

Dans la mesure où les États membres qui utiliseront la définition des PME souhaitent accélérer le traitement des dossiers administratifs, il serait évidemment souhaitable qu'une telle déclaration n'accroisse pas la charge administrative globale des entreprises, mais se substitue le plus souvent possible à d'autres demandes de renseignements antérieurement requises, et soit de préférence intégrée aux dossiers relatifs aux demandes de participation à des actions pour lesquelles la qualité de PME est requise.

⁽¹⁾ JO L 124 du 20.5.2003, p. 36.

⁽²⁾ Décision 2000/690/CE de la Commission du 8 novembre 2000 instituant un groupe politique d'entreprise (JO L 285 du 10.11.2000, p. 24).

Le modèle peut, à cette fin, être utilisé sous la forme en annexe. Il peut aussi être complété, simplifié ou adapté pour tenir compte des habitudes culturelles nationales en matière administrative. Afin de maximiser l'effet de simplification, il serait évidemment souhaitable que le même modèle de déclaration établi par un État membre soit utilisé pour toutes les démarches administratives dans cet État membre pour lesquelles la qualité de PME est requise.

Bien évidemment, le but de la recommandation étant de fournir un cadre de référence commun en matière de définition des PME, il serait contre-productif que le recours à un tel modèle de déclaration conduise à des interprétations divergentes de cette définition. Par conséquent, l'attention est appelée sur le fait que tout autre modèle de déclaration ayant le même objet devra tenir compte de toutes les dispositions du texte de la recommandation pour déterminer la qualité de micro, petite ou moyenne entreprise de l'entreprise requérante, au sens de cette recommandation. C'est en effet le texte de la recommandation et non celui de la déclaration qui détermine les conditions relatives à la qualité de PME.

À cet égard, il convient de relever que le modèle de déclaration proposé fait référence à la septième directive 83/349/CEE du Conseil relative aux comptes consolidés. Les entreprises remplissant l'une ou l'autre des conditions fixées à l'article 1^{er} de cette directive sont en effet liées au sens de l'article 3, paragraphe 3, de la définition des PME compte-tenu de la nature de ces conditions. Il est donc commode pour les entreprises qui sont tenues d'établir des comptes consolidés au titre de cette directive du Conseil de savoir automatiquement qu'elles sont également liées au sens de la définition des PME. En cas de modification ultérieure de cette septième directive qui se traduirait par une divergence entre les deux définitions, il conviendrait toutefois d'adapter le modèle de déclaration pour en tenir compte.

Compte tenu des délais d'entrée en vigueur d'une telle modification éventuelle, cette adaptation pourrait probablement être concomitante avec l'éventuelle modification future de la recommandation relative à la définition des PME, en application de l'article 9 de son annexe.

MODÈLE DE DÉCLARATION

RENSEIGNEMENTS RELATIFS À LA QUALITÉ DE PME

Identification précise de l'entreprise

Nom ou raison sociale:

Adresse du siège social:

Numéro d'immatriculation ou de TVA (1):

Nom et titre du ou des dirigeants principaux (2):

Type de l'entreprise (voir note explicative)

Indiquer par une croix dans quel(s) cas se situe l'entreprise requérante:

- Entreprise autonome (Dans ce cas, les données portées dans le cadre ci-dessous résultent des seuls comptes de l'entreprise requérante. Remplir la déclaration seule, sans annexe.)
- Entreprise partenaire Remplir et ajouter l'annexe (et des fiches supplémentaires éventuelles), puis compléter la déclaration en portant le résultat du calcul dans le cadre ci-dessous.
- Entreprise liée

Données pour déterminer la catégorie d'entreprise

Calculées selon l'article 6 de l'annexe à la recommandation 2003/361/CE de la Commission concernant la définition des PME.

Période de référence (*):

Effectif (UTA)	Chiffre d'affaires (**)	Total du bilan (**)

(*) Toutes les données doivent être afférentes au dernier exercice comptable clôturé et sont calculées sur une base annuelle. Dans le cas d'une entreprise nouvellement créée et dont les comptes n'ont pas encore été clôturés, les données à considérer font l'objet d'une estimation de bonne foi en cours d'exercice.

(**) en milliers d'euros

- Important:** par rapport au précédent exercice comptable, il y a un changement des données, susceptible d'entraîner un changement de catégorie de l'entreprise requérante (micro, petite, moyenne ou grande entreprise).
- Non**
- Oui** [dans ce cas, remplir et ajouter une déclaration se référant à l'exercice précédent (3)].

Signature

Nom et fonction du signataire, habilité à représenter l'entreprise:

l'atteste sur l'honneur l'exactitude de la présente déclaration ainsi que des éventuelles annexes.

Fait à, le

Signature:

(1) À déterminer par les États membres selon leurs besoins.

(2) Président («Chief executive»), directeur général ou équivalent.

(3) Définition, article 4, paragraphe 2, de l'annexe de la recommandation 2003/361/CE.

NOTE EXPLICATIVE

RELATIVE AUX TYPES D'ENTREPRISES PRIS EN CONSIDÉRATION POUR LE CALCUL DE L'EFFECTIF ET DES MONTANTS FINANCIERS

I. TYPES D'ENTREPRISES

La définition des PME ⁽¹⁾ distingue trois types d'entreprises en fonction du type de relation qu'elles entretiennent avec d'autres entreprises en termes de participation au capital, aux droits de vote ou de droit d'exercer une influence dominante ⁽²⁾.

Type 1: L'entreprise autonome

C'est de loin le cas le plus fréquent. Il s'agit simplement de toutes les entreprises qui ne sont pas d'un des deux autres types d'entreprises (partenaires ou liées).

L'entreprise requérante est autonome si elle:

- n'a pas de participation de 25 % ⁽³⁾ ou plus dans une autre entreprise;
- n'est pas détenue directement à 25 % ⁽³⁾ ou plus par une entreprise ou un organisme public ou conjointement par plusieurs entreprises liées ou organismes publics, à part quelques exceptions ⁽⁴⁾, et
- n'établit pas de comptes consolidés et n'est pas reprise dans les comptes d'une entreprise qui établit des comptes consolidés et n'est donc pas une entreprise liée ⁽⁵⁾.

Type 2: L'entreprise partenaire

Ce type représente la situation d'entreprises qui nouent des partenariats financiers significatifs avec d'autres entreprises, sans que l'une n'exerce un contrôle effectif direct ou indirect sur l'autre. Sont partenaires des entreprises qui ne sont pas autonomes mais qui ne sont pas non plus liées entre elles.

L'entreprise requérante est partenaire avec une autre entreprise si:

- elle possède une participation comprise entre 25 % ⁽³⁾ et moins de 50 % ⁽³⁾ dans celle-ci, ou
- cette autre entreprise détient une participation comprise entre 25 % ⁽³⁾ et moins de 50 % ⁽³⁾ dans l'entreprise requérante, et
- l'entreprise requérante n'établit pas de comptes consolidés reprenant cette autre entreprise par consolidation et n'est pas reprise par consolidation dans les comptes de celle-ci ou d'une entreprise liée à cette dernière ⁽⁵⁾.

Type 3: L'entreprise liée

Ce type correspond à la situation économique d'entreprises qui font partie d'un groupe, par le contrôle direct ou indirect de la majorité du capital ou des droits de vote (y compris via des accords ou dans certains cas via des personnes physiques actionnaires), ou par la capacité d'exercer une influence dominante sur une entreprise. Il s'agit donc de cas plus rares qui se distinguent en général de façon très nette des deux types précédents.

Dans le souci d'éviter aux entreprises des difficultés d'interprétation, la Commission européenne a défini ce type d'entreprises en reprenant, lorsque celles-ci sont adaptées à l'objet de la définition, les conditions données par l'article 1^{er} de la directive 83/349/CEE du Conseil concernant les comptes consolidés ⁽⁶⁾, qui est d'application depuis de nombreuses années.

Une entreprise sait donc en règle générale de façon immédiate qu'elle est liée, dès lors qu'elle est déjà tenue au titre de cette directive d'établir des comptes consolidés ou est reprise par consolidation dans les comptes d'une entreprise qui est tenue d'établir de tels comptes consolidés.

Les deux seuls cas, toutefois peu fréquents, où une entreprise peut être considérée comme liée alors qu'elle n'est pas déjà tenue à établir des comptes consolidés sont décrits aux deux premiers tirets de la note n° 5 à la fin de la présente note explicative. Il convient dans ce cas que l'entreprise vérifie si elle remplit l'une ou l'autre des conditions fixées à l'article 3, paragraphe 3 de la définition.

II. L'EFFECTIF ET LES UNITÉS DE TRAVAIL PAR AN ⁽¹⁾

L'effectif d'une entreprise correspond au nombre d'unités de travail par an (UTA).

Qui compter pour l'effectif?

- Les salariés de l'entreprise considérée,
- les personnes travaillant pour cette entreprise, ayant un lien de subordination avec elle et assimilées à des salariés au regard du droit national,
- les propriétaires exploitants,
- les associés exerçant une activité régulière dans l'entreprise et bénéficiant d'avantages financiers de la part de l'entreprise.

Les apprentis ou étudiants en formation professionnelle bénéficiant d'un contrat d'apprentissage ou de formation professionnelle ne sont pas comptabilisés dans le nombre de personnes occupées.

Comment calculer l'effectif?

Une UTA correspond à une personne ayant travaillé dans l'entreprise ou pour le compte de cette entreprise à temps plein pendant toute l'année considérée. L'effectif est chiffré en UTA.

Le travail des personnes n'ayant pas travaillé toute l'année, ou ayant travaillé à temps partiel, quelle que soit sa durée, ou le travail saisonnier, est compté comme fractions d'UTA.

La durée des congés de maternité ou congés parentaux n'est pas comptabilisée.

⁽¹⁾ Dans la suite du texte, le terme «définition» se réfère à l'annexe de la recommandation 2003/361/CE concernant la définition des PME.

⁽²⁾ Définition, article 3.

⁽³⁾ En termes de part du capital ou de droits de vote, le plus élevé des deux taux étant pris en compte. Il convient d'ajouter à ce taux le taux de participation détenu sur la même entreprise par toute entreprise liée à l'entreprise actionnaire (définition, article 3, paragraphe 2).

⁽⁴⁾ Une entreprise peut continuer à être considérée comme autonome si ce seuil de 25 % est atteint ou dépassé, lorsqu'on est en présence des catégories d'investisseurs suivants (à la condition que ceux-ci ne soient pas des entreprises liées avec l'entreprise requérante):

- a) sociétés publiques de participation, sociétés de capital à risque, personnes physiques ou groupes de personnes physiques ayant une activité régulière d'investissement en capital à risque («business angels») qui investissent des fonds propres dans des entreprises non-côtées, pourvu que le total de leur investissement desdits «business angels» dans une même entreprise n'exécède pas 1 250 000 euros;
- b) universités ou centres de recherche à but non lucratif;
- c) investisseurs institutionnels, y compris les fonds de développement régional.

(Définition, article 3, paragraphe 2, deuxième alinéa).

⁽⁵⁾ — Si le siège social de l'entreprise se situe dans un État membre qui a prévu une exception à l'obligation d'établissement de tels comptes au titre de la septième directive 83/349/CEE, il convient toutefois que l'entreprise vérifie spécifiquement qu'elle ne remplit pas l'une ou l'autre des conditions fixées à l'article 3, paragraphe 3, de la définition.

— Il existe aussi quelques très rares cas où une entreprise peut être considérée comme liée à une autre entreprise via une personne ou un groupe de personnes physiques agissant de concert (définition, article 3, paragraphe 3).

— À l'inverse, il existe un cas très peu fréquent où une entreprise établit volontairement des comptes consolidés sans y être tenue par la septième directive susvisée. Dans ce cas, l'entreprise n'est pas nécessairement liée et peut estimer être seulement partenaire.

Pour déterminer si l'entreprise est liée ou non, il convient dans chacune des trois situations ci-dessus de vérifier si l'entreprise remplit ou non l'une ou l'autre des conditions fixées à l'article 3, paragraphe 3, de la définition, le cas échéant via une personne ou un groupe de personnes physiques agissant de concert.

⁽⁶⁾ Septième directive 83/349/CEE du Conseil du 13 juin 1983 fondée sur l'article 54, paragraphe 3, point g), du traité et concernant les comptes consolidés (JO L 193 du 18.7.1983, p. 1), modifiée en dernier lieu par la directive 2001/65/CE du Parlement européen et du Conseil (JO L 283 du 27.10.2001, p. 28).

⁽⁷⁾ Définition, article 5.

ANNEXE À LA DÉCLARATION

CALCUL POUR UNE ENTREPRISE DE TYPE PARTENAIRE OU LIÉE

Annexes jointes si nécessaire

- Annexe A si l'entreprise a au moins une entreprise partenaire (et fiches supplémentaires éventuelles)
- Annexe B si l'entreprise a au moins une entreprise liée (et fiches supplémentaires éventuelles)

Calcul des données pour une entreprise liée ou partenaire ⁽¹⁾ (voir note explicative)Période de référence ⁽²⁾:

	Effectif (UTA)	Chiffre d'affaires ^(*)	Total du bilan ^(*)
1. Données ⁽²⁾ de l'entreprise requérante ou bien des comptes consolidés [report du cadre B(1) de l'annexe B ⁽³⁾]			
2. Données ⁽²⁾ agrégées proportionnellement de toutes les (éventuelles) entreprises partenaires (report du cadre A de l'annexe A)			
3. Données ⁽²⁾ additionnées de toutes les entreprises liées (éventuelles) non-reprises par consolidation à la ligne 1 (report du cadre B(2) de l'annexe B)			
Total			

^(*) En milliers d'euros.⁽¹⁾ Définition, article 6, paragraphes 2 et 3.⁽²⁾ Toutes les données doivent être afférentes au dernier exercice comptable clôturé et sont calculées sur une base annuelle. Dans le cas d'une entreprise nouvellement créée et dont les comptes n'ont pas encore été clôturés, les données à considérer font l'objet d'une estimation de bonne foi en cours d'exercice (définition, article 4).⁽³⁾ Les données de l'entreprise, y compris l'effectif, sont déterminées sur base des comptes et autres données de l'entreprise ou — s'ils existent — des comptes consolidés de l'entreprise ou des comptes consolidés dans lesquelles l'entreprise est reprise par consolidation.

Les résultats de la ligne «total» sont à reporter dans le cadre «Données pour déterminer la catégorie d'entreprise» de la déclaration.

ANNEXE A

Entreprise de type partenaire

Pour chaque entreprise pour laquelle une «fiche de partenariat» a été remplie [une fiche pour chaque entreprise partenaire de l'entreprise requérante et pour les entreprises partenaires des éventuelles entreprises liées, dont les données ne sont pas encore reprises dans les comptes consolidés ⁽¹⁾], les données du «cadre de partenariat» concerné sont à reporter dans le tableau récapitulatif suivant:

Cadre A

Entreprise partenaire (remplir le nom/l'identification)	Effectif (UTA)	Chiffre d'affaires (*)	Total du bilan (*)
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
Total			

(*) En milliers d'euros.

(ajouter des pages ou étendre le tableau, si nécessaire)

Rappel: ces données sont le résultat d'un calcul proportionnel effectué dans la «fiche de partenariat» remplie pour chaque entreprise partenaire directe ou indirecte.

Les données indiquées dans la ligne «Total» du tableau ci-dessus sont à reporter à la ligne 2 (relative aux entreprises partenaires) du tableau de l'annexe à la déclaration.

⁽¹⁾ Si les données relatives à une entreprise sont reprises dans les comptes consolidés à un taux inférieur à celui déterminé à l'article 6, paragraphe 2, il convient toutefois d'appliquer le pourcentage déterminé à cet article (définition, article 6, paragraphe 3, deuxième alinéa).

FICHE DE PARTENARIAT — N° ...

1. Identification précise de l'entreprise partenaire

Nom ou raison sociale:

Adresse du siège social:

Numéro d'immatriculation ou de TVA (1):

Nom et titre du ou des dirigeants principaux (2):

2. Données brutes relatives à cette entreprise partenaire

Période de référence:

	Effectif (UTA)	Chiffre d'affaires (*)	Total du bilan (*)
Données brutes			

(*) En milliers d'euros.

Rappel: ces données brutes résultent des comptes et autres données de l'entreprise partenaire, consolidés s'ils existent, auxquels sont ajoutés 100 % des données des entreprises liées à celle-ci, sauf si les données de ces dernières sont déjà reprises par consolidation dans la comptabilité de l'entreprise partenaire (3). Si besoin est, ajouter des «fiches de lien» pour les entreprises liées non-reprises par consolidation.

3. Calcul proportionnel

- a) Indiquer précisément le taux de participation (4) détenu par l'entreprise établissant la déclaration (ou par l'entreprise liée à travers laquelle la relation avec l'entreprise partenaire est établie), dans l'entreprise partenaire faisant l'objet de la présente fiche:

.....

Indiquer également le taux de participation (4) détenu par l'entreprise partenaire faisant l'objet de la présente fiche dans l'entreprise établissant la déclaration (ou dans l'entreprise liée):

.....

- b) Il convient de retenir le plus élevé des deux taux précédents et d'appliquer ce pourcentage aux données brutes indiquées dans le cadre précédent. Les résultats de ce calcul proportionnel sont à porter dans le tableau suivant:

«Cadre de partenariat»

Pourcentage: ...	Effectif (UTA)	Chiffre d'affaires (*)	Total du bilan (*)
Résultats proportionnels			

(*) En milliers d'euros.

Ces données sont à reporter dans le cadre A de l'annexe A.

(1) À déterminer par les États membres selon leurs besoins.

(2) Président («Chief executive»), directeur général ou équivalent.

(3) Définition, article 6, paragraphe 3, premier alinéa.

(4) En termes de part du capital ou de droits de vote, le plus élevé des deux taux étant pris en compte. Il convient d'ajouter à ce taux, le taux de participation détenu sur la même entreprise par toute entreprise liée (définition, article 3, paragraphe 2, premier alinéa).

ANNEXE B

Entreprises liées**A. Déterminer le cas dans lequel se trouve l'entreprise requérante**

- Cas 1:** L'entreprise requérante établit des comptes consolidés ou bien est incluse par consolidation dans les comptes consolidés d'une autre entreprise liée [cadre B(1)].
- Cas 2:** L'entreprise requérante ou une ou plusieurs entreprises liées n'établissent pas de comptes consolidés ou ne sont pas reprises par consolidation [[cadre B(2)].

Note importante: les données des entreprises liées à l'entreprise requérante, résultent de leurs comptes et autres données, consolidés s'ils existent. À celles-ci sont agrégées proportionnellement les données des éventuelles entreprises partenaires de ces entreprises liées, situées immédiatement en amont ou en aval de celles-ci, si elles n'ont pas déjà été reprises par consolidation ⁽¹⁾.

B. Les méthodes de calculs suivant les cas

Dans le cas 1: Les comptes consolidés servent de base de calcul. Remplir ci-après le cadre B(1)

Cadre B(1)

	Effectif (UTA) (*)	Chiffre d'affaires (**)	Total du bilan (**)
Total			

(*) Lorsque les comptes consolidés ne font pas apparaître l'effectif, le calcul de celui-ci s'effectue par addition de l'effectif de toutes les entreprises avec lesquelles elle est liée.

(**) en milliers d'euros.

Les données indiquées dans la ligne «Total» du tableau ci-dessus sont à reporter à la ligne 1 du tableau de l'annexe à la déclaration.

Identification des entreprises reprises par consolidation

Entreprise liée (nom/l'identification)	Adresse du siège social	Numéro d'immatriculation ou de TVA (*)	Nom et titre du ou des dirigeants principaux (**)
A.			
B.			
C.			
D.			
E.			

(*) À déterminer par les États membres selon leurs besoins.

(**) Président («Chief executive»), directeur général ou équivalent.

Note importante: des entreprises partenaires à une telle entreprise liée, qui ne sont pas déjà reprises par consolidation, sont à traiter comme des partenaires directs à l'entreprise requérante. Leurs données et une «fiche de partenariat» sont donc à ajouter à l'annexe A.

Dans le cas 2: Pour chaque entreprise liée (y compris des liens via d'autres entreprises liées), remplir une «fiche de lien» et procéder par simple addition des comptes de toutes les entreprises liées en remplissant le cadre B(2) suivant:

⁽¹⁾ Définition, article 6, paragraphe 2, deuxième alinéa.

Cadre B(2)

Entreprise n°:	Effectif (UTA)	Chiffre d'affaires (**)	Total du bilan (**)
1. (*)			
2. (*)			
3. (*)			
4. (*)			
5. (*)			
Total			

(*) Ajouter une «fiche de lien» par entreprise.

(**) En milliers d'euros.

Les données indiquées dans la ligne Total du tableau ci-dessus sont à reporter à la ligne 3 (relative aux entreprises liées) du tableau de l'annexe à la déclaration.

FICHE DE LIEN — N° ...

(seulement pour chaque entreprise liée, non-reprise par consolidation)

1. Identification précise de l'entreprise

Nom ou raison sociale:

Adresse du siège social:

Numéro d'immatriculation ou de TVA (1):

Nom et titre du ou des dirigeants principaux (2):

2. Données relatives à cette entreprise

Période de référence:

	Effectif (UTA)	Chiffre d'affaires (*)	Total du bilan (*)
Total			

(*) En milliers d'euros.

Ces données sont à reporter cadre B(2) de l'annexe B.

Note importante: les données des entreprises liées à l'entreprise requérante, résultent de leurs comptes et autres données, consolidés s'ils existent. À celles-ci sont agrégées proportionnellement les données des éventuelles entreprises partenaires de ces entreprises liées, situées immédiatement en amont ou en aval de celles-ci, si elles n'ont pas déjà été reprises dans les comptes consolidés. (3).

De telles entreprises partenaires sont à traiter comme des partenaires directs à l'entreprise requérante. Leurs données et une «fiche de partenariat» sont donc à ajouter à l'annexe A.

(1) À déterminer par les États membres selon leurs besoins.

(2) Président (Chief executive), directeur général ou équivalent.

(3) Si les données relatives à une entreprise sont reprises dans les comptes consolidés à un taux inférieur à celui déterminé à l'article 6, paragraphe 2, il convient toutefois d'appliquer le pourcentage déterminé à cet article (définition, article 6, paragraphe 3, deuxième alinéa).

COMMENT VOUS PROCURER LES PUBLICATIONS DE L'UNION EUROPÉENNE?

Publications gratuites:

- un seul exemplaire:
sur le site EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>);
- exemplaires multiples/posters/cartes:
auprès des représentations de l'Union européenne (http://ec.europa.eu/represent_fr.htm),
des délégations dans les pays hors UE (http://eeas.europa.eu/delegations/index_fr.htm),
en contactant le réseau Europe Direct (http://europa.eu/eurodirect/index_fr.htm) ou le
numéro 00 800 6 7 8 9 10 11 (gratuit dans toute l'UE) (*).

(*) Les informations sont fournies à titre gracieux et les appels sont généralement gratuits (sauf certains opérateurs, hôtels ou cabines téléphoniques).

Publications payantes:

- sur le site EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>).

