

Rapport du groupe de travail

sur la définition des catégories d'entreprises

Président : Michel DIDIER

Rapporteur : Yves ROBIN

Novembre 2008

SOMMAIRE

Introduction	5
Principes de définition des catégories de taille d'entreprise	7
I. Les notions d'entreprise	7
1 Le cadre européen	7
2 La situation des statistiques françaises.....	8
II. Les notions de taille d'entreprise.....	9
III. Les critères de définition des catégories de taille d'entreprise	11
Définition de la frontière entre les entreprises de taille intermédiaire et les grandes entreprises	15
I. Borne supérieure des entreprises de taille intermédiaire en termes de nombre de salariés maximum	15
II. Définition complète de la limite supérieure des entreprises de taille intermédiaire	18
Suggestion de publications	21
Propositions	23
Annexes	25
Annexe 1 :	
Article 51 de la loi de modernisation de l'économie	26
Annexe 2 :	
Lettre de madame Lagarde à monsieur Duport, vice-président du Conseil national de l'information statistique	27
Annexe 3 :	
Règlement (CEE) n°696/93 du Conseil du 15 mars 1993 relatif aux unités statistiques d'observation et d'analyse du système productif dans la Communauté	28
Annexe 4 : (disponible en pièce jointe)	
Recommandation de la Commission du 6 mai 2003 concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises	35
Annexe 5 : Liste des membres du groupe de travail	37

Introduction

La définition de la taille des entreprises à considérer dans l'élaboration des résultats statistiques et dans les analyses économiques a fait l'objet de nombreux débats entre économistes sans qu'aucun ait conclu, jusqu'à présent, à une définition unanimement admise. De ce fait, bien que de nombreuses publications statistiques ou analyses économiques se réfèrent à la notion de « petites et moyennes entreprises » (PME), les définitions utilisées pour établir les statistiques ainsi utilisées diffèrent fréquemment.

Certes, tout le monde utilise plus ou moins le seuil de 250 salariés pour définir la borne supérieure de cette catégorie d'entreprises mais, alors que certains s'arrêtent à ce seul critère pour définir la catégorie des PME, d'autres y ajoutent des considérations sur le montant du chiffre d'affaires ou du total de bilan. Plus fondamentale encore apparaît la divergence entre ceux qui considèrent que la notion de PME doit s'appuyer sur l'observation d'entités légales - principalement des sociétés ayant une existence sur le plan juridique - tandis que d'autres introduisent la notion de dépendance entre sociétés.

Enfin, si certaines catégories sont définies, au moins de façon approximative, d'autres notions sont utilisées de façon très peu normalisée par les uns et les autres. C'est, en particulier, le cas des entreprises qui constituent la catégorie intermédiaire entre les petites et moyennes entreprises (PME) et les entreprises les plus grandes. Selon les ouvrages et les auteurs, on trouve aussi bien des catégories relativement restreintes (250 à 500 salariés, ou 250 à 1 000 salariés, par exemple) que des catégories utilisant un seuil supérieur beaucoup plus élevé (2 000 ou 5 000 salariés).

L'article 51 de la loi du 4 août 2008 de modernisation de l'économie (LME) a introduit une normalisation des appellations en disposant que « *pour les besoins de l'analyse statistique et économique, les entreprises peuvent être distinguées selon les quatre catégories suivantes* :

- *les microentreprises* ;
- *les petites et moyennes entreprises* ;
- *les entreprises de taille intermédiaire¹* ;
- *les grandes entreprises.* »

Par ailleurs, en prévoyant qu'un décret « *précise les critères permettant de déterminer la catégorie d'appartenance d'une entreprise* », la loi a reconnu la nécessité que des définitions à caractère général fussent utilisées de façon systématique « *pour les besoins de l'analyse statistique ou économique* ».

Par lettre du 29 juillet 2008, madame LAGARDE, ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi, a saisi le Conseil national de l'information statistique afin qu'il « *propose des éléments de définition statistique des entreprises de taille intermédiaire et des petites et moyennes entreprises, et fournisse des suggestions de modification des publications statistiques publiques en vue de diffuser des données mesurées pour ces deux ensembles spécifiques d'entreprises* », en lui demandant que « *les recommandations du groupe de travail soient finalisées et transmises à l'autorité statistique dans des délais permettant la publication du décret d'application avant la fin de l'année* ».

Le groupe de travail mis en place par le bureau du CNIS s'est donc attaché à mener ses réflexions dans des délais extrêmement restreints et en visant trois objectifs :

- clarifier les principes qui permettent de définir des catégories d'entreprises ;
- définir les différentes catégories d'entreprises ;
- élaborer des suggestions de modification des publications statistiques publiques de sorte que soient diffusées des données mesurées sur différentes catégories d'entreprises.

Les trois premières parties de ce document sont consacrées à l'exposé de ces réflexions du groupe de travail : elles sont suivies de huit propositions succinctes et directement opérationnelles, qui constituent les conclusions de ce travail. Enfin, une annexe présente les principaux documents qui ont servi de cadrage aux travaux du groupe.

¹ L'Union professionnelle artisanale (UPA) a signalé que le sigle ETI est déjà employé pour désigner les « Employeurs et travailleurs indépendants » et s'inquiète des risques de confusion qui pourraient découler de cette identité de sigles.

Principes de définition des catégories de taille d'entreprise

La définition de la taille des entreprises renvoie, tout d'abord, à la définition même d'une entreprise. Celle-ci paraît évidente mais, à l'examen, il apparaît que chacun met derrière cette notion d'usage courant des réalités qui vont de l'entité qui a une existence sur le plan juridique (souvent une société) au groupe d'entreprises, dont les contours sont à la fois imprécis et évolutifs.

Quant à la notion de taille, si tout le monde s'accorde à considérer qu'elle est fondamentalement basée sur un décompte des effectifs moyens de l'entreprise, les débats ont rapidement montré que, d'une part, le décompte des effectifs renvoyait à des questions sur la notion d'entreprise elle-même et que, d'autre part, d'autres critères pouvaient être pris en considération.

I. Les notions d'entreprise

La notion d'entreprise est restée longtemps sans définition précise, en particulier dans les travaux statistiques effectués en France. Il faut attendre 1993 pour voir la première définition applicable dans les travaux des services statistiques français, sous forme d'un règlement européen² à l'élaboration duquel ils ont fortement contribué. Ce règlement définit les « unités statistiques du système productif » et impose aux États membres d'utiliser ces définitions dans le but de collecter, de transmettre, de publier et d'analyser les informations statistiques sur le système productif. Tous les règlements statistiques postérieurs font référence à ces définitions.

1 Le cadre européen

Le règlement relatif aux unités statistiques d'observation et d'analyse du système productif dans la Communauté indique que les critères permettant de définir les différentes unités sont des critères juridiques, comptables ou d'organisation auxquels peuvent s'ajouter des critères géographiques et des critères d'activité. Il définit huit catégories d'unités dont trois intéressent directement les réflexions du groupe de travail : l'entreprise, l'unité institutionnelle et le groupe d'entreprises³.

L'entreprise est définie comme « *la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision⁴, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes. Une entreprise exerce une ou plusieurs activités dans un ou plusieurs lieux. Elle peut correspondre à une seule unité légale* ». Le règlement précise que l'entreprise telle qu'elle est définie est une « entité économique » qui peut donc correspondre, dans certaines circonstances, à la réunion de plusieurs unités légales. En effet, certaines unités légales exercent des activités exclusivement au profit d'une autre entité légale et leur existence ne s'explique que par des raisons administratives (par exemple fiscales) sans qu'elles soient significatives du point de vue économique.

Le règlement définit également l'« unité institutionnelle », qui est le « centre élémentaire de décision économique » caractérisé par une unicité de comportement et une autonomie de décision dans l'exercice de sa fonction principale. Il précise que, concernant les sociétés, l'entreprise correspond à l'unité institutionnelle du système européen de comptes intégrés (SEC) tandis que, dans le secteur des ménages, l'unité institutionnelle couvre toutes les activités des ménages alors que le terme « entreprise » est réservé exclusivement à leurs activités de production.

² Règlement (CEE) n° 696/93 du Conseil du 15 mars 1993 relatif aux unités statistiques d'observation et d'analyse du système productif dans la Communauté.

³ Les cinq autres sont :

- l'unité d'activité économique (UAE) et l'unité de production homogène (UPH), qui concernent les analyses par activité ;
- l'unité locale (UL), l'unité d'activité économique au niveau local (UAE locale) et l'unité de production homogène au niveau local (UPH locale), qui sont les entités à considérer pour les analyses économiques faisant intervenir la dimension territoriale.

⁴ Le même règlement explicite, un peu plus loin, cette notion en considérant que dire qu'une « unité jouit d'une autonomie de décision dans l'exercice de sa fonction principale signifie qu'elle est responsable et redevable des décisions et des actions qu'elle prend ».

Il en résulte que la notion d'unité institutionnelle n'apporte pas grand-chose à celle d'entreprise dans le domaine qui a fait l'objet des investigations du groupe de travail et elle ne sera plus utilisée dans la suite de ce rapport.

Enfin, le règlement définit le groupe d'entreprises comme le rassemblement des entreprises tenues par des liens juridico-financiers. Le groupe d'entreprises peut comporter une pluralité de centres de décision, notamment en ce qui concerne la politique de production, de vente et des bénéfices ; il peut unifier certains aspects de la gestion financière et de la fiscalité. Il constitue une entité économique qui peut effectuer des choix qui concernent notamment les unités alliées qui le composent.

Il est toutefois précisé que l'unité « groupe d'entreprises » est particulièrement utile pour des analyses financières et de stratégie des entreprises, mais qu'elle est trop hétérogène et trop instable pour devenir l'unité centrale d'observation et d'analyse qui reste l'entreprise.

Il est ainsi clair que, si l'on se réfère aux définitions du règlement (CEE) n° 696/93 relatif aux unités statistiques d'observation et d'analyse du système productif dans la Communauté, les deux unités statistiques à considérer sont d'une part l'entreprise et d'autre part le groupe d'entreprises.

2 La situation des statistiques françaises

Historiquement, toute la statistique publique française en matière d'entreprises a été bâtie sur la notion d'unité légale, bénéficiant en cela de l'existence du répertoire des entreprises et des établissements (Sirene) géré par l'Insee. Afin d'être en conformité avec le règlement 696/93, la France a simplement déclaré que « la plus petite combinaison d'unités légales » intervenant dans la définition de « l'entreprise » était l'unité légale elle-même. Mais la situation de nombreux groupes, dans lesquels la structuration juridique ne recoupait absolument pas la réalité économique, montrait bien que cette position était, dans un certain nombre de cas, artificielle. À l'instigation de l'Insee, et considérant qu'il convenait de mener une large réflexion entre l'ensemble des producteurs et des utilisateurs d'information statistique sur la notion d'« entreprises », le Conseil national de l'information statistique (CNIS) mettait en place au printemps 2005 un groupe de travail sur les « *statistiques structurelles fondées sur les groupes d'entreprises et leurs sous-groupes* » dont les missions consistaient, entre autres, à « *déterminer l'unité statistique qui assure la plus grande pertinence pour les statistiques structurelles : pour lesquelles faut-il retenir le groupe d'entreprises, pour lesquelles l'entreprise s'impose-t-elle, voire pour lesquelles faut-il retenir une offre statistique des deux types ?* ».

Selon les recommandations du rapport du Conseil national de l'information statistique issu des réflexions de ce groupe de travail⁵, il convient de distinguer trois catégories d'unités : des unités légales (les sociétés juridiques le plus souvent), des groupes et des « unités statistiques intermédiaires territoriales » (Usit). Celles-ci sont définies comme « *les divisions opérationnelles des groupes d'entreprises*⁶ », connues des statisticiens au travers d'une opération appelée « profilage » qui pour tous les grands groupes doit résulter d'une analyse conjointe et contractuelle. Sont alors considérées comme « entreprises » toutes les unités légales indépendantes, les divisions opérationnelles des groupes lorsqu'elles existent ou, sinon, les groupes dans leur entier⁷. L'Insee et l'ensemble des services de la statistique publique ont récemment décidé d'adopter les conclusions du groupe de travail, sur ce point, ce qui va tout à fait dans le sens d'une harmonisation avec les prescriptions du règlement précité (CEE) n° 696/93 relatif aux unités statistiques.

Le rapport du CNIS reconnaît, toutefois, l'existence d'une statistique basée sur les unités légales, ne serait-ce que parce qu'elle correspond très largement à la pratique actuelle. De plus, le présent groupe de travail a considéré que, même si l'article 51 de la loi de modernisation de l'économie vise explicitement les entreprises dans les dispositions qu'elle prend en matière de catégories de taille, il convenait de procéder en deux temps :

dans une première partie, mener une réflexion n'excluant aucun des trois types d'unités (unité légale, entreprise et groupe d'entreprises) et définir la notion de taille pour chacun d'eux ;

dans un second temps, choisir l'une des trois notions et proposer des seuils permettant de définir chacune des catégories.

⁵ Rapport du CNIS n° 107, de janvier 2008, intitulé : « Statistiques structurelles d'entreprises fondées sur les groupes d'entreprises et leurs sous-groupes ». Accessible sur le site : www.cnis.fr

⁶ Plus précisément, il s'agit de la restriction divisions opérationnelles des groupes d'entreprises au territoire économique considéré (le territoire économique français).

⁷ Plus précisément, il s'agit de la restriction au territoire économique considéré (le territoire économique français) des unités considérées (groupe ou division opérationnelle de groupe).

De ce fait, dans la suite de ce rapport, les termes employés seront donc :

unité légale, pour désigner une société au sens juridique du terme ;
 entreprise, pour désigner la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision ;
 groupe d'entreprises pour le rassemblement des entreprises tenues par des liens juridico-financiers.

Le groupe de travail a considéré que l'entreprise, telle que définie précédemment, était la notion qui avait le plus de pertinence économique et correspondait le mieux à la signification qui était généralement accordée au terme « entreprise ». Cette notion a, par ailleurs, l'avantage d'être intermédiaire entre une acception juridique qui n'a pas forcément de sens économique et une notion de groupe qui, pour les plus grands d'entre eux, conduit à des conglomérats qui n'ont pas de pertinence pour toutes les analyses économiques.

Il a toutefois rencontré une difficulté pour l'utilisation des unités de type « entreprises » ou « groupes d'entreprises », difficultés liées à leur implantation géographique. En effet, l'unité légale est, très généralement, « mononationale », en ce sens qu'elle est tout entière localisée sur le territoire d'un seul État et qu'elle ne se réfère qu'au droit de cet État ; en revanche, une entreprise telle que définie ci-dessus et, *a fortiori*, un groupe sont assez fréquemment multinationaux⁸. Or, les statistiques qu'élabore le service statistique public portent très généralement⁹ sur des entités de droit français puisque la Loi ne lui confère de prérogatives en matière de conduite d'enquêtes statistiques ou d'accès à des informations d'origine administrative que vis-à-vis de personnes morales ou physique de droit français.

Le groupe de travail a donc considéré que les définitions des entreprises et des groupes d'entreprises à utiliser dans l'élaboration des travaux statistiques et économiques visés par l'article 51 de la loi du 4 août 2008 de modernisation de l'économie devaient s'entendre comme « des combinaisons d'unités légales de droit français » et non comme « des combinaisons d'unités légales », toutes juridictions confondues.

II. Les notions de taille d'entreprise

La notion de taille d'une unité légale, d'une entreprise ou d'un groupe est utilisée de longue date. En particulier, dès qu'ils ont eu la possibilité de produire des statistiques de cette nature, les statisticiens français se sont intéressés à la distinction entre différentes catégories d'entreprises. Le nombre de salariés est rapidement apparu comme l'une des variables les plus intéressantes pour désigner la taille. Il y a trois raisons à cela :

d'une part, cette référence au nombre de salariés est assez usuelle, en particulier dans le droit social ;
 ensuite, elle paraît pouvoir s'appliquer de façon assez homogène quel que soit le secteur d'activité, alors que d'autres critères sont beaucoup plus sensibles à la nature de l'activité exercée ;
 enfin, elle a le mérite de ne pas être sensible à l'inflation, contrairement à d'autres critères de définitions de la taille.

Pour autant, pendant longtemps, les catégories n'ont pas été définies explicitement et les termes de petites, moyennes ou grandes entreprises ont commencé d'être utilisés sans qu'aucune définition précise en ait été donnée. Les critères servant à définir chaque catégorie et les seuils utilisés n'ont fait l'objet d'un début de concertation que récemment avec les travaux du CNIS sur les « Statistiques structurelles d'entreprises fondées sur les groupes d'entreprises et leurs sous-groupes » qui ont abouti au rapport du CNIS n° 107 de janvier 2008 déjà mentionné. En particulier, l'un des sous-groupes de travail a mené des réflexions sur la taille des unités à considérer mais les catégories de taille considérées sont, encore aujourd'hui, assez largement laissées au libre choix de chacun des auteurs. On peut rappeler, à ce propos, que le Sessi a longtemps publié un ouvrage sur les PMI

⁸ La moitié, environ, des groupes industriels de plus de 250 salariés sont multinationaux.

⁹ Dans le cas du règlement FATS (*Foreign affiliates trade statistics*), de l'enquête sur les investissements directs à l'étranger ou de certaines enquêtes spécifiques, on est amené à interroger soit des entités situées à l'étranger soit des entités situées en France sur des statistiques se référant à des activités à l'étranger.

(petites et moyennes entreprises industrielles) dans lequel figuraient trois définitions des PMI avec des seuils différents ; de même le site www.insee.fr se contente de préciser dans sa rubrique « définitions et méthode » que les PME sont définies en référence à des seuils que chaque étude ou publication doit préciser.

La réglementation européenne est restée longtemps muette sur le sujet et le règlement (CEE) n° 696/93 relatif aux unités statistiques n'aborde pas la notion de taille d'une unité. Le premier texte qui définit explicitement la notion de taille d'entreprise est la recommandation 96/280/CE de la Commission du 3 avril 1996 concernant la définition des petites et moyennes entreprises. A cette recommandation succédera la recommandation de la Commission du 6 mai 2003 concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises, toujours en vigueur aujourd'hui, qui définit trois catégories d'entreprises emboîtées les unes dans les autres :

les petites et moyennes entreprises ;
 les petites entreprises ;
 les microentreprises.

Cette recommandation a clairement plusieurs objectifs dont celui de servir de référence dans l'établissement des statistiques. Elle prévoit, en particulier, que « *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* ».

C'est dans le domaine de l'encadrement des mécanismes d'aides que l'on voit pour la première fois apparaître la notion de taille des entreprises dans la réglementation européenne proprement dite, avec 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, modifié par le règlement 364/2004 de la Commission du 25 février 2004. Celui-ci définit précisément les microentreprises, petites et moyennes entreprises dans sa première annexe, en reprenant explicitement la définition de la recommandation de la Commission du 6 mai 2003 sur la base de deux considérations¹⁰ :

le degré d'autonomie de l'entreprise considérée, précisément détaillé dans l'article 3 ;
 la taille de l'entité autonome considérée, appréciée au travers de trois critères : le nombre de salariés, le chiffre d'affaires et le total du bilan.

Le groupe de travail a noté que l'application de considérations de taille pouvait avoir un sens à la fois pour des groupes d'entreprises, des entreprises et pour des unités légales.

Dans le cas où l'on veut appliquer ces notions de taille à des groupes d'entreprises ou des entreprises tels que les définit le règlement (CEE) n° 696/93 du Conseil du 15 mars 1993 relatif aux unités statistiques d'observation et d'analyse du système productif dans la Communauté, l'« autonomie de décision » qui caractérise ces unités, qui consiste en ce que ces unités sont responsables et redevables des décisions et des actions qu'elles prennent, permet de leur appliquer directement et simplement les critères de détermination de leur taille puisqu'elles constituent des unités autonomes

En revanche, il considère que ces critères ne peuvent s'appliquer directement sans précaution à des unités légales. En effet, considérer que plusieurs unités légales fonctionnant sous l'autorité d'une d'entre elles pourraient être classées chacune dans la catégorie correspondant à sa propre taille, sans considération pour le fait qu'elles sont, d'un point de vue économique, les éléments d'une même entreprise, ne pourrait avoir de sens d'un point de vue de l'analyse statistique et économique. Il a donc conclu que, si des statistiques étaient élaborées à partir de la notion d'unité légale, les répartitions par catégorie devraient s'appuyer sur les caractéristiques de taille de l'entreprise à laquelle ces unités légales appartiennent et non partir de la taille propre de chaque unité légale.

Le groupe de travail a examiné le cas de sociétés dont le capital social est détenu par des fonds d'investissement ou des groupes financiers. Il a souhaité que, dans toute la mesure du possible, ces sociétés et l'entité qui détient leur capital soient considérées comme relevant d'entreprises distinctes l'une de l'autre.

Dans le cas d'une société de droit français qui appartient à un groupe comprenant également des sociétés implantées à l'étranger, il a considéré qu'il était légitime de considérer que seule la partie

¹⁰ Cf. annexe 4.

française de ces groupes devait être prise en compte mais que la catégorie de taille dans laquelle ce « sous-groupe » devrait être classé était plutôt celle de l'ensemble du groupe que celle du seul sous-groupe¹¹.

Enfin, le groupe de travail a considéré que la notion de catégories d'entreprise instituée par la loi n° 2008-776 du 4 août 2008 était définie « pour les besoins de l'analyse statistique et économique » et ne pouvait être étendue sans précaution à des utilisations de type juridique pour lesquelles l'unité légale reste généralement la référence. En particulier, il a observé que 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, modifié par le règlement 364/2004 de la Commission du 25 février 2004, s'applique à des unités légales ou à des combinaisons d'unités légales précisément définies et non pas aux entreprises telles que les définit le règlement (CEE) n° 696/93 du Conseil du 15 mars 1993 relatif aux unités statistiques d'observation et d'analyse du système productif dans la Communauté.

III. Les critères de définition des catégories de taille d'entreprise

Avant d'opter pour des critères de définition des catégories d'entreprises qui, tous, caractérisent leur taille, le groupe de travail s'est interrogé sur l'intérêt et la possibilité d'intégrer plusieurs autres éléments dans la définition de ces catégories. En effet, les membres du groupe de travail se sont accordés pour reconnaître que la définition de « catégories d'entreprises » pouvait renvoyer à quantité de notions qui ne se ramenaient pas toutes à la taille de l'entreprise, quels que soient les critères qu'on utilise pour la caractériser.

Une première suggestion étudiée par le groupe de travail était que soit introduit dans la définition des catégories un élément permettant de prendre en compte la composition du capital d'une entreprise. Le groupe de travail a, en particulier, réfléchi à une référence au fait que le capital social d'une entreprise peut être détenu au sein d'une même famille ou d'un cercle étroit de personnes physiques. C'est précisément à cette référence que s'attachent des représentants du monde des entreprises moyennes - l'Association des moyennes entreprises patrimoniales (Asmep) - mais aussi des économistes reconnus comme Christian Stoffaës¹², et plus généralement ceux qui regrettent la faiblesse du « *chaînon manquant* » par référence au *Mittelstand* allemand. Le groupe de travail a considéré que l'établissement de statistiques concernant ces entreprises serait souhaitable mais que, d'une part, la loi privilégiait clairement le critère de taille et que le critère du capital ne pouvait pas intervenir dans la définition de la taille. Il a, d'autre part souligné la difficulté de définir ces notions de façon précise et de collecter les informations permettant d'établir de telles statistiques. Le groupe de travail s'est également interrogé sur l'intérêt que pourrait présenter la prise en compte du fait qu'une société soit ou non cotée, mais a écarté cette éventualité tout en considérant que cette approche était pertinente du point de vue de l'analyse économique.

Le groupe de travail a également examiné l'éventualité de retenir une différenciation de la notion de taille en fonction du secteur d'activité. Il a noté que le nombre moyen de salariés variait beaucoup d'un secteur à l'autre et qu'une entreprise de 50 personnes pouvait être considérée comme de petite taille dans un secteur alors qu'une entreprise de 50 salariés serait une grande entreprise dans d'autres secteurs. Il s'est donc interrogé sur la possibilité d'utiliser des définitions de catégories d'entreprises dont les seuils varieraient en fonction du secteur d'activité concerné. Il a considéré que cela serait à la fois d'utilisation délicate, difficilement lisible pour des approches un tant soit peu globales et incohérent avec les modalités les plus usuelles, en particulier la recommandation européenne. Il a donc jugé qu'une telle approche ne serait pas opérationnelle, tout en soulignant qu'elle pouvait avoir un intérêt dans des travaux d'analyse sectorielle.

En conclusion de ces réflexions sur la notion de catégorie d'entreprise au sens de la loi du 4 août 2008, le groupe de travail a renoncé à introduire dans la définition des éléments autres que des critères relatifs à la taille, considérant que ces réflexions allaient au-delà des notions visées par la loi dans la définition des catégories d'entreprises. Il a également renoncé à le faire en raison des

¹¹ Ce constat n'a pas été suivi d'une recommandation parce que cela aurait nécessité, pour être entièrement applicable, l'existence d'un répertoire mondial des groupes précisant leur taille, lequel n'existe pas. C'est pourquoi le groupe de travail n'a pas explicitement retenu cette recommandation et s'est contenté d'en indiquer l'esprit.

¹² *Mittelstand : notre chaînon manquant*. Mission du Secrétaire d'Etat aux Entreprises et au Commerce Extérieur, Conseil d'Analyse Economique Franco-Allemand, 2008

inconvenients que présenterait une définition des microentreprises et des PME qui ne soit pas identique à celle de la recommandation de la Commission européenne du 6 mai 2003 concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises.

De ce fait, il a également exclu d'utiliser d'autres critères que la taille pour définir le seuil séparant les entreprises de taille intermédiaire des grandes entreprises.

Il a, néanmoins, souligné que la notion de taille n'était qu'un aspect de la « catégorie d'entreprise » et que, en se limitant à cette seule notion, on définissait des catégories qui restaient assez fortement hétérogènes.

Au-delà des seuils qu'elle définit, la recommandation de la Commission du 6 mai 2003 a le mérite de poser un principe clair : la définition d'un seuil repose sur la combinaison de trois éléments :

- le nombre de salariés ;
- le chiffre d'affaires ;
- le total du bilan.

Elle indique également la façon de les prendre en compte, à savoir que l'on est dans la catégorie inférieure à condition de ne pas dépasser la limite ni sur le premier critère ni sur les deux autres ; corrélativement, une entreprise est classée dans la catégorie supérieure dès lors qu'elle dépasse le seuil du premier critère ou les seuils des deux autres critères. Cela peut se résumer sur le tableau suivant, où l'on considère un seuil de taille défini à partir de trois critères :

- un nombre de salariés égal à s ;
- le chiffre d'affaires égal à ca ;
- le total du bilan égal à b .

Le partage entre les deux catégories s'effectue de la façon suivante :

		Effectif < s	Effectif $\geq s$
CA < ca	Total de bilan < b	Catégorie inférieure	Catégorie supérieure
	Total de bilan $\geq b$		
CA $\geq ca$	Total de bilan < b		
	Total de bilan $\geq b$		

Il en résulte que l'intervention des trois critères n'est pas de même nature :

- l'effectif est le critère principal de classement ;
- le chiffre d'affaires et le total du bilan n'interviennent que si l'un et l'autre conduisent à penser que l'entreprise considérée a un nombre de salariés sensiblement plus faible que les entreprises d'importance équivalente.

Le groupe de travail a en outre choisi de reprendre les définitions de l'effectif, du chiffre d'affaires et du total de bilan retenues par la recommandation de la Commission européenne du 6 mai 2003, à savoir que les données retenues pour déterminer la catégorie d'entreprise au sein de laquelle une entreprise doit être affectée dans les analyses statistiques et économiques 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 et se conforment aux définitions suivantes :

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 ;

le chiffre d'affaires retenu est calculé hors taxe sur la valeur ajoutée (TVA) et hors autres droits ou taxes indirects, pour le montant des facturations effectuées à l'endroit de personnes physiques ou morales extérieures au périmètre de définition de l'entreprise ;

le total de bilan est considéré pour sa valeur consolidée au sein du périmètre de définition de l'entreprise.

Enfin, il a choisi de reprendre les seuils de définition des PME, des microentreprises, des petites entreprises retenus par la recommandation de la Commission européenne du 6 mai 2003, catégories qui sont « emboîtées ». Il en résulte par différence une définition des moyennes entreprises.

Chiffre d'affaires	Total de bilan	Effectif (nombre de salariés)		
		Moins de 10	10 à 50	50 à 250
Moins de 2 M€	Moins de 2 M€	Micro	Petite	Moyenne
2 M€ à 10 M€	Moins de 2 M€	Micro	Petite	
	Plus de 10 M€	Petite	Petite	
10 M€ à 50 M€	Moins de 2 M€	Micro	Petite	
	2 M€ à 10 M€	Petite	Petite	
	Plus de 10 M€	Moyenne		
Plus de 50 Me	Moins de 2 M€	Micro	Petite	
	2 M€ à 10 M€	Petite	Petite	
	10 M€ à 43 M€	Moyenne		
	Plus de 43 M€	Hors PME		

Cette position était déjà celle qu'avait retenu le rapport de l'étude du Conseil d'analyse économique du printemps 2006 réalisée par Jean-Paul Betbèze et Christian Saint-Étienne¹³. Ce rapport indique, en effet, que « l'expression PME recouvre désormais une réalité commune en Europe. Ce sont des entreprises qui emploient moins de 250 personnes (en équivalent temps plein), dont le chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 40 millions d'euros, ou le total de bilan est inférieur à 27 millions d'euros¹⁴, et n'étant pas détenues à plus de 25 % (capital ou droits de vote) par une ou plusieurs entreprises qui ne sont pas des PME au sens de cette définition. On comprend la logique de cette approche, à la fois économique et financière, mais il faut reconnaître que le critère de l'emploi est le plus utilisé, car le plus simple. De plus en plus, l'accent est à la différenciation selon les tailles, pour mieux cerner les entreprises moyennes. Elles pèsent la moitié de l'ensemble. En effet cet agrégat est trop vaste, avec ce qu'il intègre de TPE, très petites entreprises ou « microentreprises », avec les commerces et l'artisanat au premier plan, dont les ressorts économiques sont très différents des autres entreprises de taille supérieure, notamment dans leurs rapports aux territoires. Ceci explique l'approche de l'Observatoire européen des PME qui distingue TPE (entreprises sans salarié plus entreprises de 1 à 9 salariés), PE (de 10 à 49 salariés) et ME (de 50 à 249 salariés). ».

Le groupe de travail a repris ce point de vue et a donc considéré qu'il fallait définir la catégorie des petites et moyennes entreprises (PME) comme celle des entreprises qui :

- d'une part occupent moins de 250 personnes ;
- d'autre part ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros.

Il a également considéré qu'il convenait de distinguer, au sein des petites et moyennes entreprises¹⁵, au sens européen :

la catégorie des microentreprises, définies comme les entreprises qui occupent moins de 10 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 2 millions d'euros ;

la catégorie des petites entreprises, définies comme les entreprises qui ne sont pas des microentreprises mais qui occupent moins de 50 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions d'euros.

La catégorie des moyennes entreprises est la catégorie complémentaire, c'est-à-dire celle des PME (au sens européen) qui ne sont ni une microentreprise, ni une petite entreprise. Le groupe de travail a, en outre, noté un risque de discordance entre la définition européenne des PME et la définition de la loi du 4 août 2008 qui semble exclure les microentreprises de la catégorie des petites et moyennes entreprises puisqu'elle fait de cette dernière catégorie une catégorie complémentaire de la première.

¹³ © La Documentation française. Paris, 2006 – ISBN : 2-11-006222-3.

¹⁴ Le rapport fait ici référence aux seuils de la recommandation 96/280/CE de la Commission du 3 avril 1996 concernant la définition des petites et moyennes entreprises, qui ont été modifiés depuis par la recommandation de la Commission du 6 mai 2003.

¹⁵ Certains membres du groupe de travail (en particulier l'UPA et la CGPME) ont émis le souhait que soit pris en compte le seuil de 20 salariés mais cela n'a pas été repris par le groupe de travail, à la fois parce que les arguments en faveur de ce seuil ne sont pas apparus déterminants et parce que le groupe de travail a jugé préférable de privilégier, autant que faire se peut, les définitions de l'Union européenne.

Définition de la frontière entre les entreprises de taille intermédiaire et les grandes entreprises

La question du choix précis de la borne supérieure de la catégorie « Entreprises de taille intermédiaire » a été traitée en deux temps : dans un premier temps, les débats ont porté essentiellement sur le nombre de salariés qui pourrait constituer la borne supérieure de cette catégorie d'entreprises ; une fois ce nombre défini, un choix a été fait des valeurs des autres critères qui doivent lui être associées : le chiffre d'affaires et le total du bilan, puisque le groupe de travail avait décidé de s'en tenir à ces deux critères.

I. Borne supérieure des entreprises de taille intermédiaire en termes de nombre de salariés maximum

Plusieurs considérations ont guidé les réflexions des membres du groupe de travail dans ses réflexions sur le seuil à retenir comme borne supérieure de la catégorie des entreprises de taille intermédiaire :

d'une part, il convient de définir une catégorie homogène qui soit à peu près comparable aux catégories utilisées à l'étranger pour désigner les entreprises de cette nature ; deuxièmement, il est souhaitable que cette catégorie représente une part comparable aux autres catégories précédemment définies ; enfin, il était exclu que la définition de la catégorie des entreprises de taille intermédiaire conduise à définir, par différence, une catégorie de grandes entreprises constituée d'un nombre trop peu important de grandes entreprises

Comme on l'a souligné précédemment, il n'existe pas de notion d'« entreprise de taille intermédiaire » qui soit définie de façon internationale. Il existe toutefois, dans certaines économies, des catégories de même nature :

en Allemagne, la catégorie qui se rapproche le plus des entreprises de taille intermédiaire est le *Mittelstand*, qui désigne des entreprises pouvant avoir jusqu'à 10 000 salariés ; mais cette catégorie renvoie plus à la notion de capitalisme familial qu'à une notion stricte de taille comme l'ont clairement montré les travaux de Christian Stoffaës¹⁶ : le Secrétaire d'État au *Mittelstand*, Monsieur Schauerte, a cité comme entreprise médiane du *Mittelstand* la société Miele, qui a plus de 8 000 salariés ; aux États-Unis, les *Medium Size Companies* se différencient sensiblement du *Small Business* et des grands groupes financiers : elles constituent une force économique puissante avec une limite supérieure non définie, mais pouvant dépasser 5 000 salariés.

Il faut également citer les travaux du Conseil économique, social et environnemental et l'avis rendu le 8 octobre 2008 (*Le développement des entreprises de taille intermédiaire*) sur le rapport de madame VILAIN.

La saisine rappelait notamment l'objectif du Président de la République de faire émerger « 2 000 PME de plus de 500 salariés d'ici à la fin du quinquennat ». Il soulignait l'insuffisance en France du « maillon intermédiaire : celui des entreprises moyennes employant de 250 à quelques milliers de salariés ». Par ailleurs selon cet avis : « il conviendrait – l'appareil statistique public dispose des moyens de réaliser de telles études – tout d'abord de mieux isoler les structures économiques autonomes et/ou groupes employant plus de 250 salariés en opérant deux catégories d'entreprise ; celles de 250 à 499 salariés d'une part, et celle de 500 à 1 999 salariés (limite de la grande entreprise) d'autre part, afin d'obtenir une vue plus correcte du champ à traiter. La loi de modernisation de l'économie précise que le seuil maximal sera fixé par décret. Il convient d'attendre les conclusions des travaux menés par l'Insee et le CNIS ».

¹⁶ Selon l'auteur, avant d'être une structure économique, le *Mittelstand* est une composante centrale de la sociologie politique de l'Allemagne : la classe moyenne bourgeoise, la transmission et l'accumulation intergénérationnelle du capital productif sur lequel peuvent s'appuyer des stratégies industrielles de long terme.

Pour examiner la répartition par taille des entreprises, le groupe de travail s'est concentré sur les indicateurs les plus couramment utilisés :

le nombre de salariés ;

le chiffre d'affaires

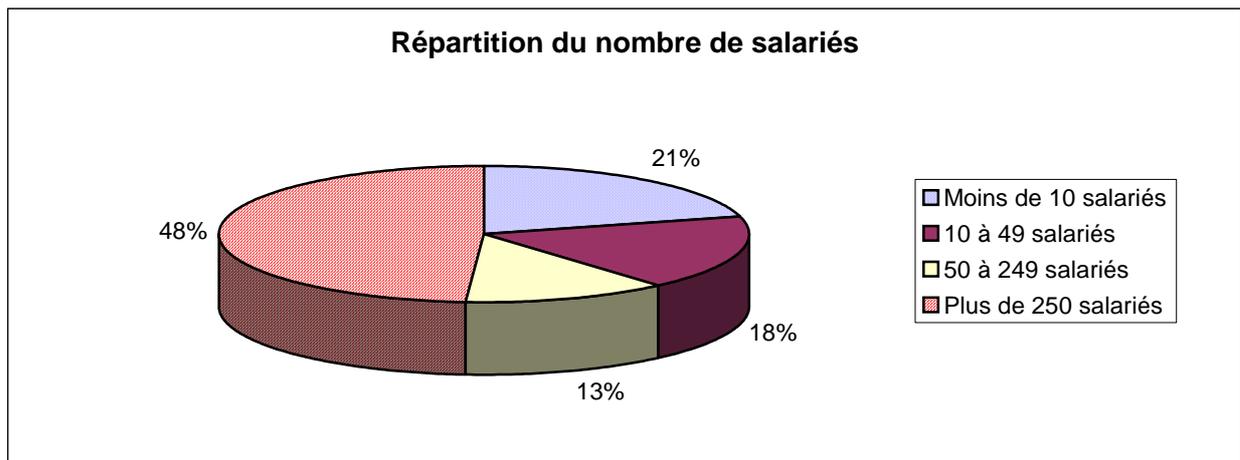
- la valeur ajoutée brute (au coût des facteurs, c'est-à-dire compte non tenu des impôts et taxes figurant au compte de résultats) ;
- le total du bilan.

Les statistiques relatives à l'année 2006 sont les suivantes :

	Moins de 10 salariés	10 à 49 salariés	50 à 249 salariés	250 à 999 salariés	1 000 à 1 999 salariés	2 000 à 4 999 salariés	Plus de 5 000 salariés	Total
Nombre d'entreprises	2 740 424	135 232	18 704	3 068	506	320	179	2 898 433
Nombre de salariés	3 120 876	2 635 779	1 882 861	1 400 755	704 003	979 812	4 173 550	14 897 636
Chiffre d'affaires	546 300	417 866	377 935	364 699	199 574	321 855	1 115 683	3 343 912
Valeur ajoutée	180 931	124 350	95 796	81 686	43 842	66 417	273 387	866 408
Total de bilan	629 466	299 170	352 200	423 901	245 831	485 021	3 013 732	5 449 321

Source : Insee, Ficus 2006 (chiffre d'affaires, valeur ajoutée et total de bilan en millions d'euros)

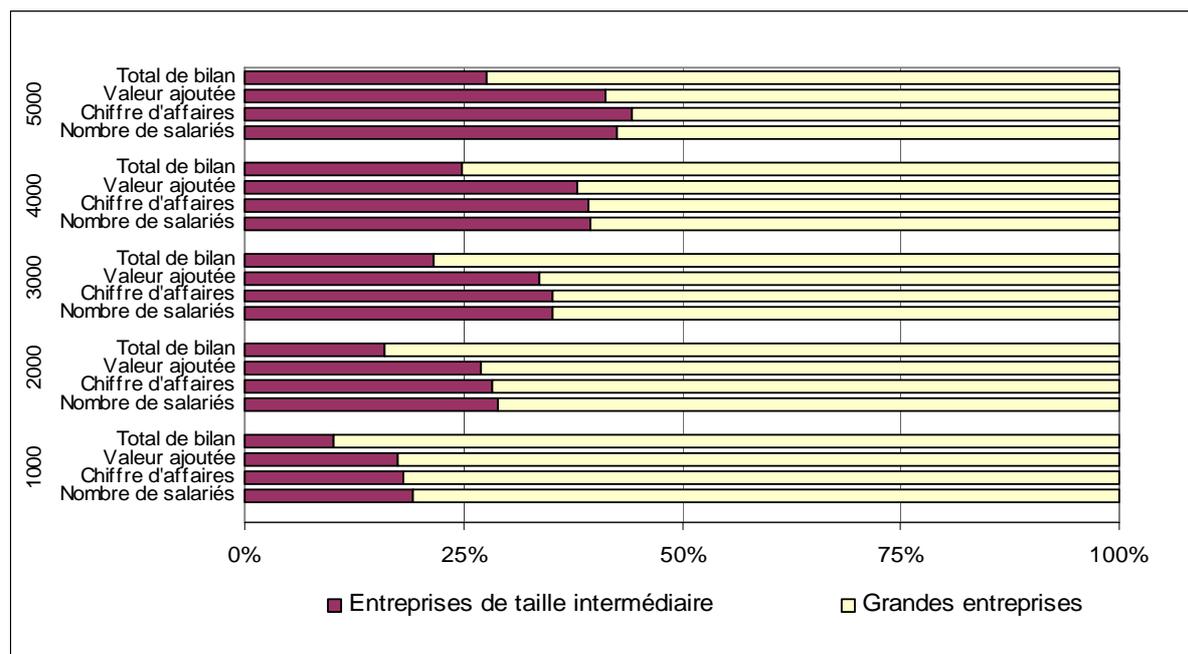
Ainsi, si l'on s'en tient aux catégories qui sont déjà définies par la recommandation de la Commission du 6 mai 2003 concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises, la répartition en termes d'effectif salarié est la suivante :



Dans la mesure où la catégorie des entreprises de « 250 salariés et plus », c'est-à-dire celles qui ne sont pas des PME, représente à peu près la moitié du poids des entreprises¹⁷, le groupe de travail a estimé qu'un critère raisonnable pouvait être que ces entreprises soient réparties de façon équilibrée entre les catégories « entreprises de taille intermédiaire » et « grandes entreprises ».

Or, selon que l'on fixe le seuil séparant les entreprises de taille intermédiaire des grandes entreprises à « 1 000 salariés », « 2 000 salariés », « 3 000 salariés », « 4 000 salariés » ou « 5 000 salariés », les répartitions entre ces deux catégories sont celles qui figurent sur le graphique ci-dessous

¹⁷48,7 %. Les taux sont de 59,9 % pour le chiffre d'affaires, 53,7 % pour la valeur ajoutée et 76,5 % pour le total de bilan.



Le seuil de 5 000 salariés correspond à un partage à peu près équilibré entre « entreprises de taille intermédiaire » et « grandes entreprises ».

Le choix d'un seuil peut avoir des conséquences importantes en termes à la fois de secret statistique et de pertinence des résultats associés aux catégories ainsi définies. En effet, la statistique vise à publier des résultats portant sur des ensembles d'observations et non pas sur tel ou tel cas particulier. Il en résulte que :

- pour que les résultats soient susceptibles d'une interprétation comportant des enseignements généraux, il faut qu'ils portent sur un nombre suffisant d'entités ;
- pour des raisons à la fois déontologiques et juridiques - puisque la loi qui encadre la réalisation des statistiques publiques¹⁸ régit, en particulier, le secret en matière de statistiques -, les informations diffusées doivent porter sur au moins trois entreprises¹⁹.

La nomenclature d'activité française, qui est la même que la nomenclature européenne pour ses niveaux les plus agrégés, conduisait, pour les années pour lesquelles on dispose de statistiques publiées²⁰, à examiner les ventilations par activité en 17 sections, 31 sous-sections ou 62 divisions, pour les niveaux les plus agrégés, et en 224 groupes et 712 classes pour les niveaux détaillés. En raison du faible nombre d'unités que comporterait nécessairement la catégorie des grandes entreprises, quelle que soit la définition qui en serait retenue, le groupe de travail a considéré que les statistiques relatives à des groupes d'activité ou des classes d'activité ne pourront pas effectuer de distinction entre « entreprises de taille intermédiaire » et « grandes entreprises ».

En revanche, il a souhaité que cette distinction puisse être effectuée au niveau des divisions et des niveaux plus agrégés (sous-sections et sections), et ce avec un nombre restreint de secteurs pour lesquels les informations ne seraient pas diffusables pour des raisons de confidentialité. Ce nombre

¹⁸ Loi n° 51-711 du 7 juin 1951 modifiée sur l'obligation, la coordination et le secret en matière de statistiques.

¹⁹ La diffusion d'une information relative à une catégorie d'entreprises qui ne porterait que sur une seule entreprise conduirait évidemment à révéler des informations sur l'entreprise concernée, ce que des observateurs un tant soit peu avertis ne manqueraient pas de repérer. Mais la diffusion d'une information relative à la somme de deux entreprises permettrait à quelqu'un connaissant les résultats de l'une des deux entreprises de reconstituer les résultats de l'autre.

²⁰ Les dernières données disponibles à la date de rédaction de ce rapport sont celles de 2006. La nomenclature d'activités a été modifiée par le décret n° 2007-1888 du 26 décembre 2007 portant approbation des nomenclatures d'activités et de produits françaises et prendra effet avec la publication des statistiques qui porteront sur l'année 2008. Le nombre de sections passe à 21 et celui des divisions à 88.

s'avère peu sensible au choix de la borne supérieure de la catégories des entreprises de taille intermédiaire. En effet, sur les 51 divisions de la nomenclature d'activités correspondant à des entreprises non financières et non agricoles, 8 comportent des informations non publiables pour des entreprises de plus de 5 000 salariés, tandis que 10 secteurs sont dans cette situation pour des entreprises de plus de 4 000 salariés, 11 sont dans cette situation pour des entreprises de plus de 3 000 salariés, 11 pour des entreprises de plus de 2 000 salariés et 5 secteurs pour des entreprises de plus de 1 000 salariés.

Il en résulte que les considérations de pertinence et de secret statistique ne conduisent pas à privilégier un seuil plutôt qu'un autre.

Sur la base de l'ensemble des considérations précédentes, il apparaît que le seuil de 5 000 salariés peut être retenu comme limite pour départager entre « entreprises de taille intermédiaire » et « grandes entreprises ». Mais il faut aussi souligner que la catégorie des entreprises intermédiaires est d'autant plus hétérogène que le seuil retenu est élevé et que des catégories complémentaires resteront nécessaires pour l'analyse économique.

II. Définition complète de la limite supérieure des entreprises de taille intermédiaire

Comme l'avait décidé le groupe de travail, il convenait de déterminer le seuil séparant les entreprises intermédiaires des grandes entreprises non seulement en considérant le nombre de salariés mais aussi deux variables : le chiffre d'affaires et le total du bilan. Pour définir des montants de chiffre d'affaires et de total du bilan correspondant au seuil de 5 000 salariés, il a examiné les distributions des deux variables aux environs des bornes des catégories de tailles. En effet, la question se pose de savoir si les critères autres que le nombre de salariés doivent intervenir au même titre que les effectifs (c'est-à-dire que l'on aurait à peu près le même type de résultat en prenant l'un ou l'autre) ou s'ils visent à éliminer des « queues de distribution ». Par exemple, pour prendre le seuil à 250 salariés constituant la borne supérieure des PME, est-ce que le seuil à 50 M€ de chiffre d'affaires ou celui à 43 M€ de total de bilan interviennent pour des entreprises d'environ 250 salariés ou au contraire pour des entreprises plus petites (voire beaucoup plus petites) ?

Pour cela, le groupe de travail a examiné des données statistiques établies à cet effet par l'Insee et analysé la façon dont les critères relatifs au chiffre d'affaires et au total de bilan jouaient par rapport à celui relatif aux effectifs salariés dans la détermination de l'appartenance à l'une des catégories définies par la recommandation de la Commission du 6 mai 2003 concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises.

Le tableau ci-dessous montre - pour chacun des seuils qui séparent les microentreprises, les petites entreprises, les moyennes entreprises et les autres entreprises - quel est l'impact de la prise en compte des critères de chiffre d'affaires et de total de bilan.

		10 salariés	50 salariés	250 salariés
Nombre d'entreprises sortant de la tranche inférieure en raison de leur chiffre d'affaire et de leur total de bilan	Valeur	7 955	1 822	675
	Pourcentage de la catégorie inférieure au seuil	0,3%	1,3%	3,6%
	Pourcentage de la catégorie supérieure au seuil	5,9%	9,7%	16,6%
Nombre de salariés correspondant	Valeur	34 535	58 785	110 085
	Pourcentage de la catégorie inférieure au seuil	1,1%	2,2%	5,8%
	Pourcentage de la catégorie supérieure au seuil	1,3%	3,1%	1,5%
Chiffre d'affaires correspondant	Valeur (M€)	71 658	65 734	82 012
	Pourcentage de la catégorie inférieure au seuil	13,1%	15,7%	21,7%
	Pourcentage de la catégorie supérieure au seuil	17,1%	17,4%	4,1%
Total de bilan correspondant	Valeur (M€)	121 158	62 745	100 443
	Pourcentage de la catégorie inférieure au seuil	19,2%	21,0%	28,5%
	Pourcentage de la catégorie supérieure au seuil	40,5%	17,8%	2,4%

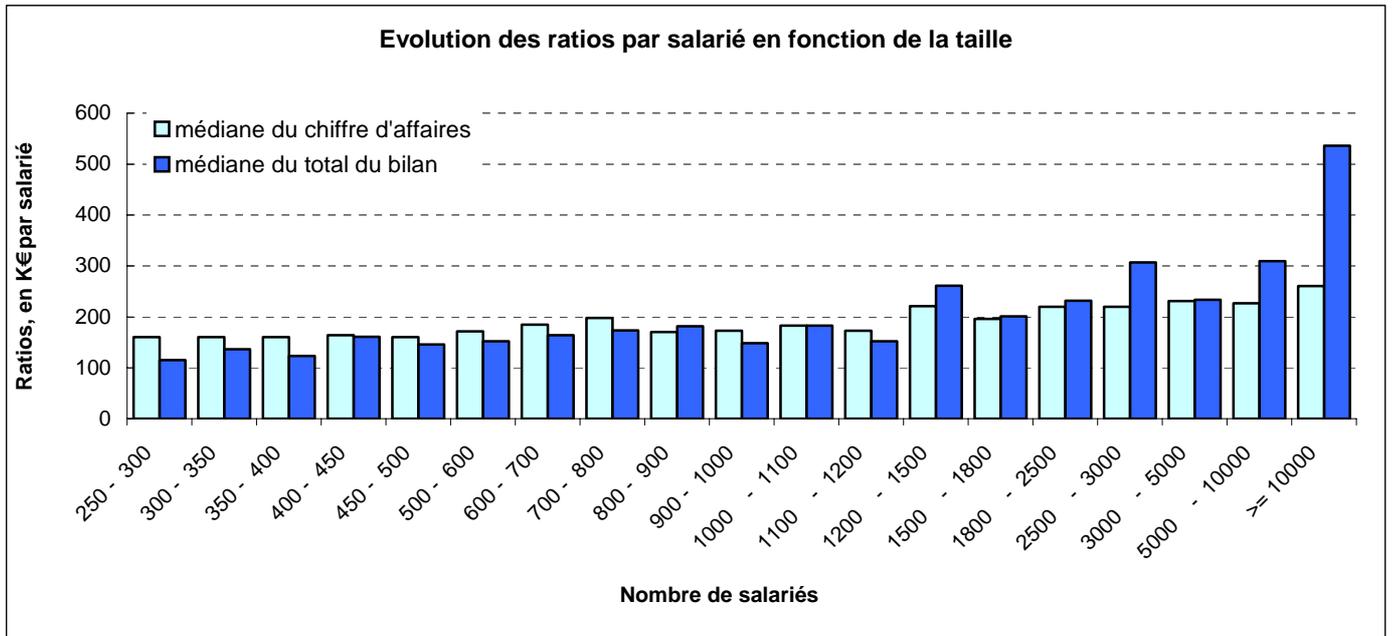
Source : Insee, fichier Ficus 2006

Il apparaît ainsi que 7 955 entreprises de moins de 10 salariés sont classées dans une catégorie supérieure en raison de l'importance de leur chiffre d'affaires et de leur total de bilan. Ces entreprises emploient 34 535 salariés, ont un chiffre d'affaires de 71 658 M€ et un total de bilan de 121 158 M€. Elles représentent 0,3 % du nombre des entreprises de moins de 10 salariés et 5,9 % des entreprises de 10 à 49 salariés mais 1,1 % du nombre de salariés des entreprises de moins de 10 salariés et 1,3 % du nombre de salariés des entreprises de 10 à 49 salariés (et ainsi de suite en termes de chiffre d'affaires et de total de bilan). Les redistributions ainsi opérées sont donc en général peu importantes en nombre d'entreprises et en nombre de salariés mais beaucoup plus sensibles quant au chiffre d'affaires et au total de bilan.

Par ailleurs, on aura noté que, dans la recommandation de la Commission du 6 mai 2003, les seuils utilisés en termes de nombre de salariés et de chiffre d'affaires sont dans un rapport de 200 000 € par salarié ; le rapport entre les seuils utilisés en termes de nombre de salariés et de total de bilan est de 200 000 € par salarié pour les deux premiers seuils et de 172 000 € pour la borne supérieure des PME. Dit autrement, le critère de chiffre d'affaires ne rentre en ligne de compte que pour des entreprises qui ont un chiffre d'affaires de plus de 200 000 € par salarié (et un total de bilan de plus de 200 000 € par salarié pour les deux premiers seuils et de 172 000 € pour le troisième).

Il pourrait paraître assez logique de choisir, en termes de chiffre d'affaires, un seuil qui reste dans la même proportion, ce qui conduirait à retenir la valeur de 1 milliard d'euros. De même, pour le total de bilan, on serait ainsi conduit à retenir un seuil inférieur à 1 milliard d'euros.

En fait, les statistiques montrent assez nettement que le chiffre d'affaires et le total de bilan croissent plus vite que le nombre de salariés et que, si aux alentours de 250 salariés, le total de bilan est un peu inférieur au chiffre d'affaires annuel, aux environs de 5 000 salariés, cela n'est plus vrai et que ce serait même plutôt l'inverse.



Plus précisément, le ratio « chiffre d'affaires par salarié » est environ de 50 % plus élevé pour les entreprises d'un peu moins de 5 000 salariés que pour les grosses PME et le ratio « total de bilan par salariés » augmente du simple au double entre ces deux populations d'entreprises. On peut donc envisager de prendre, comme seuils associés à la borne supérieure des entreprises de taille intermédiaire, les montants de 1,5 milliard d'euros de chiffre d'affaires annuel et de 2 milliards d'euros de total de bilan.

La combinaison de ces deux critères - chiffre d'affaires supérieur à 1,5 milliard d'euros et total de bilan supérieur à 2 milliards d'euros - conduit à considérer comme grandes entreprises 28 entreprises de moins de 5 000 salariés²¹.

²¹ Pour l'année 2 006. Quel que soit le choix effectué quant à la définition des catégories, l'appartenance d'une entreprise à l'une des catégories est susceptible d'être remise en cause chaque année.

Suggestions de publications

Dans le courrier qu'elle a adressé au vice-président du CNIS, madame LAGARDE a souhaité que « *le Conseil national de l'information statistique [...] fournisse des suggestions de modification des publications statistiques publiques en vue de diffuser des données mesurées pour ces deux ensembles spécifiques d'entreprises* ».

Le groupe de travail propose évidemment que les définitions retenues par le décret à paraître soient systématiquement utilisées par l'Insee et les services statistiques ministériels pour traiter des questions de taille des entreprises. Il souhaite que les appellations de microentreprises, de petites entreprises, de moyennes entreprises, de petites et moyennes entreprises, d'entreprises de taille intermédiaire et de grandes entreprises soient réservées à des statistiques établies dans le respect des définitions qui auront été retenues dans le décret prévu par la loi de modernisation de l'économie.

Plus précisément, il a souhaité :

que le service statistique public, tel que défini par l'article 144 de la loi de modernisation de l'économie, utilise rapidement une notion d'entreprise aussi proche que possible de celle que retient le règlement (CEE) n° 696/93 du Conseil du 15 mars 1993 relatif aux unités statistiques d'observation et d'analyse du système productif dans la Communauté pour présenter des statistiques répartissant les entreprises par taille, selon les catégories mentionnées précédemment ;

que, à défaut, le service statistique public, lorsqu'il publie des statistiques répartissant les unités légales par taille, le fasse en se référant non pas à la taille desdites unités légales mais à celle des entreprises ou des groupes d'entreprises auxquels elles appartiennent.

Plus généralement, le groupe de travail estime que, lorsque la notion d'entreprise qu'il préconise ne peut être utilisée, les statistiques par taille portant sur des unités légales n'emploient les appellations de microentreprises, de petites entreprises, de moyennes entreprises, de petites et moyennes entreprises, d'entreprises de taille intermédiaire et de grandes entreprises que lorsqu'elles se réfèrent non pas à la taille de chacune de ces unités légales mais à celle de la catégorie de l'entreprise à laquelle elle appartient.

Cependant, certains membres du groupe estiment que la publication de statistiques se référant aux catégories définies par le décret devra être complétée par des analyses utilisant des ventilations complémentaires.

Dans le cas où les outils statistiques ne permettraient pas d'appliquer intégralement ces définitions, le groupe de travail a estimé que cela ne constituerait pas à proprement parler un obstacle à la diffusion de résultats par catégorie d'entreprise, à condition que l'approximation qui en résulte soit acceptable. Il a considéré que les définitions utilisées devraient alors être clairement explicitées afin que le lecteur soit mis en garde sur la nature des approximations effectuées.

Propositions

À l'issue de ses réflexions, le groupe de travail a considéré qu'il pouvait remettre ses conclusions sous la forme de huit propositions :

Proposition 1 : Définition des entreprises pour l'élaboration des statistiques

Le groupe de travail recommande que les statistiques publiées sur les entreprises par le système statistique public se réfèrent aux définitions du règlement (CEE) n° 696/93 relatif aux unités statistiques d'observation et d'analyse du système productif dans la Communauté, à savoir que l'entreprise est « la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes. ».

Proposition 2 : Détermination de la catégorie des entreprises

Il recommande que les statistiques sur les entreprises publiées par le système statistique public et présentant une répartition par catégorie s'appuient sur la démarche proposée par la recommandation de la Commission du 6 mai 2003 concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises.

De la sorte, toute entreprise définie conformément au règlement (CEE) n° 696/93 relatif aux unités statistiques d'observation et d'analyse du système productif doit être considérée comme une « entreprise autonome » et sa taille s'apprécie au travers des trois critères suivants :

- le nombre de ses salariés ;
- le chiffre d'affaires ;
- le total de son bilan.

Proposition 3 : Définition des données entrant dans la détermination de la catégorie des entreprises

Il préconise que les données retenues pour déterminer la catégorie d'entreprise au sein de laquelle une entreprise doit être affectée dans les analyses statistique et économique soient celles afférentes au dernier exercice comptable clôturé et soient calculées sur une base annuelle. Elles seraient prises en compte à partir de la date de clôture des comptes et se conformeraient aux définitions suivantes :

- 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 ;
- le chiffre d'affaires retenu est calculé hors taxe sur la valeur ajoutée (TVA) et hors autres droits ou taxes indirects, pour le montant des facturations effectuées à l'endroit de personnes physiques et de personnes morales extérieures au périmètre de définition de l'entreprise, au sens de la proposition 1 ci-dessus ;
- le total de bilan est considéré pour sa valeur consolidée au sein du périmètre de définition de l'entreprise, au sens de la proposition 1 ci-dessus.

Proposition 4 : Approximation des notions d'entreprises et de taille

Le groupe de travail recommande que, lorsque la notion d'entreprise qu'il préconise ne peut être utilisée, les statistiques par taille portant sur des unités légales n'emploient les appellations de microentreprises, de petites entreprises, de moyennes entreprises, de petites et moyennes entreprises, d'entreprises de taille intermédiaire et de grandes entreprises que lorsqu'elles se réfèrent non pas à la taille de chacune de ces unités légales mais à celle de la catégorie de l'entreprise à laquelle elle appartient.

Dans ce cas, les définitions utilisées devraient être clairement explicitées afin que le lecteur soit mis en garde sur la nature des approximations effectuées.

Proposition 5 : Définition des catégories de taille d'entreprise

Le groupe de travail propose de distinguer pour les besoins de l'analyse statistique et économique les quatre catégories d'entreprises de la façon suivante :

- la catégorie des microentreprises, constituée des entreprises qui occupent moins de 10 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel n'excède pas 2 millions d'euros ;
- la catégorie des petites et moyennes entreprises (PME), constituée des entreprises qui occupent moins de 250 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'euros ou le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros ;
- la catégorie des entreprises de taille intermédiaire (ETI), constituée des entreprises qui n'appartiennent pas à la catégorie des petites et moyennes entreprises, qui occupent moins de 5 000 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 1,5 milliard d'euros ou le total du bilan annuel n'excède pas 2 milliards d'euros ;
- la catégorie des grandes entreprises (GE), constituée des entreprises qui ne sont pas classées dans les catégories précédentes.

Proposition 6 : Définition éventuelle des petites entreprises et des moyennes entreprises

En complément de ces définitions, il est apparu souhaitable d'adopter les définitions suivantes :

- une petite entreprise est une entreprise qui n'est pas une microentreprise, 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 ;
- une moyenne entreprise est une PME qui n'est ni une microentreprise, ni une petite entreprise.

Proposition 7 : Publication de statistiques d'entreprises en fonction de leur catégorie

Le groupe de travail recommande que le service statistique public présente systématiquement la distinction entre « entreprises de taille intermédiaire » et « grandes entreprises » dans ses publications de résultats statistiques comportant une répartition des entreprises par taille, sauf lorsque cela conduit à un trop grand nombre de difficultés telles que des informations non diffusables pour cause de secret statistique.

Proposition 8 : Autres publications statistiques en fonction de leur taille

Le groupe de travail a rappelé que, si la taille des entreprises est un critère important, ce n'est pas le seul critère utile pour l'analyse économique. Il recommande donc que d'autres critères tels que le caractère patrimonial ou la cotation en bourse soient examinés dans les statistiques publiques.

Enfin, il souligne qu'il conviendra de régler la question des statistiques administratives qui resteraient établies sur la base de la taille des unités légales afin d'éviter toute confusion.

Annexes

1)	Article 51 de la loi de modernisation de l'économie	26
2)	Lettre de madame LAGARDE à monsieur DUPORT, Vice-président du Conseil national de l'information statistique	27
3)	Règlement (CEE) n° 696/93 du Conseil du 15 mars 1993 relatif aux unités statistiques d'observation et d'analyse du système productif dans la Communauté	28
4)	Recommandation de la Commission du 6 mai 2003 concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises	35
5)	Liste des membres du groupe de travail	37

Annexe 1 : Article 51 de la loi de modernisation de l'économie

Pour les besoins de l'analyse statistique et économique, les entreprises peuvent être distinguées selon les quatre catégories suivantes :

- les micro-entreprises ;
- les petites et moyennes entreprises ;
- les entreprises de taille intermédiaire ;
- les grandes entreprises.

Un décret précise les critères permettant de déterminer la catégorie d'appartenance d'une entreprise.

Annexe 2 : Lettre de madame LAGARDE à monsieur DUPORT, Vice-président du Conseil national de l'information statistique



Le Ministre

Paris, le 29 JUIL 2008

Monsieur le Vice-Président,

Les petites et moyennes entreprises représentent une part importante du dynamisme économique de notre pays. Le Gouvernement souhaite en encourager le développement et la compétitivité.

La loi de modernisation de l'économie a par ailleurs reconnu l'existence d'une autre catégorie d'entreprises, distinctes des PME et des grandes entreprises, dénommées « entreprises de taille intermédiaire ».

Les catégories de petite et moyenne entreprise et d'entreprise de taille intermédiaire ne font encore l'objet d'aucune définition normalisée dans les données publiées par le service public statistique. Le texte de la loi de modernisation de l'économie dispose d'ailleurs qu'un décret « précise les critères permettant de déterminer la catégorie d'appartenance d'une entreprise ».

Dans ce contexte, je souhaiterais que le Conseil National de l'Information Statistique propose des éléments de définition statistique des entreprises de taille intermédiaire et des petites et moyennes entreprises, et fournisse des suggestions de modification des publications statistiques publiques en vue de diffuser des données mesurées pour ces deux ensembles spécifiques d'entreprises.

Les travaux du Conseil National de l'Information Statistique s'attacheront notamment à définir une fourchette d'effectifs caractérisant les catégories d'entreprise de taille intermédiaire et de petites et moyennes entreprises, et pourront déterminer si le critère de l'indépendance doit ou non être pris en compte dans la définition. Ces travaux pourront si nécessaire être étayés par des analyses relatives à des données financières (taux de marge, rémunération moyenne, exportation par salarié, total de bilan...) montrant les avantages et inconvénients des différentes définitions envisagées. Ils se référeront aux recommandations effectuées au niveau international et en particulier au niveau européen.

Dans la mesure où je souhaite que tous les décrets d'application de la loi de modernisation de l'économie puissent être publiés d'ici la fin de l'année 2008, j'attache du prix à ce que les recommandations du groupe de travail soient finalisées et transmises à l'autorité statistique dans des délais permettant de réaliser cet objectif.

Je vous prie de croire, Monsieur le Vice-Président, à l'assurance de ma considération distinguée.

Christine Lagarde

Monsieur Jean-Pierre DUPORT
Vice-Président du bureau du Conseil National de l'Information Statistique
INSEE D130 - 18 Boulevard Adolphe Pinard
75675 Paris Cedex 14



Annexe 3 : Règlement (CEE) n° 696/93 du Conseil du 15 mars 1993 relatif aux unités statistiques d'observation et d'analyse du système productif dans la Communauté

SECTION I

Liste des unités

La liste des unités statistiques du système productif est la suivante :

- A. l'entreprise ;
- B. l'unité institutionnelle ;
- C. le groupe d'entreprises ;
- D. l'unité d'activité économique (UAE) ;
- E. l'unité de production homogène (UPH),
- F. l'unité locale ;
- G. l'unité d'activité économique au niveau local (UAE locale) ;
- H. l'unité de production homogène au niveau local (UPH locale).

SECTION II

Critères utilisés

Les unités statistiques qui figurent dans le présent règlement sont définies sur la base de trois critères. L'importance relative de ces trois critères varie selon les unités.

A. Critères juridique, comptable ou d'organisation

1. Pour définir certaines unités qui soient reconnues et identifiées dans le domaine économique, on doit avoir recours à des critères d'ordre juridique ou institutionnel. Parfois, certaines unités juridiquement distinctes doivent être regroupées, car elles n'ont pas un degré d'autonomie suffisant au niveau organisationnel. Pour définir certaines unités, on doit aussi avoir recours à des critères d'ordre comptable ou financier.

2. Pour constituer l'unité «entreprise», on doit avoir recours à l'utilisation des unités légales qui exercent totalement ou partiellement une activité de production.

3. Les unités légales sont :

- soit des personnes morales, dont l'existence est reconnue par la loi indépendamment des personnes ou des institutions qui les possèdent ou qui en sont membres,
- soit des personnes physiques, qui, en tant qu'indépendants, exercent une activité économique.

4. L'unité légale constitue toujours, seule ou parfois avec d'autres unités légales, le support juridique de l'unité statistique «entreprise».

B. Critère géographique

1. Une unité peut être topographiquement identifiée. On distingue le local, le régional, le national, le communautaire et le mondial.

2. Le niveau local correspond à la plus petite circonscription administrative : la « commune ou gemeente » en Belgique, la « kommune » au Danemark, la « Gemeinde » en Allemagne, le « demos » ou le « koinotis » en Grèce, le « municipio » en Espagne, la « commune » en France, le « DED/ward » en Irlande, le « commune » en Italie, la « commune » au Luxembourg, la « gemeente » aux Pays-Bas, le « concelho » au Portugal et le « ward » au Royaume-Uni.

3. Les niveaux régionaux sont définis par la nomenclature des unités territoriales statistiques (NUTS). Celle-ci distingue les niveaux I, II et III.

4. Les unités d'observation comme les unités d'analyse sont définies de telle sorte que l'on puisse établir prioritairement les données pour chacun des États membres et que les données par État membre puissent être intégrées pour obtenir des données pour la Communauté, ou pour des espaces économiques plus vastes.

5. Les règles concernant les critères géographiques doivent être rigoureuses pour permettre les consolidations en évitant les doubles comptes et les omissions.

C. Critère d'activité

1. L'action productrice, ci-après dénommée « activité », résulte d'un concours de moyens (équipement, main-d'œuvre, procédés de fabrication, réseau d'informations et produits) qui conduisent à la formation de biens ou de services déterminés. Une activité est caractérisée par des entrées de produits (biens ou services), un processus de production et les produits générés.

2. Les activités sont déterminées en fonction d'un niveau spécifique de la nomenclature NACE (Rev. 1).
3. Lorsque plusieurs activités sont exercées au sein d'une même unité, les activités - qui ne sont pas des activités auxiliaires - sont ordonnées selon la valeur ajoutée brute au coût des facteurs qu'elles engendrent. On distingue l'activité principale et les activités secondaires.
4. Si, à défaut de connaissance des valeurs ajoutées, d'autres critères doivent être utilisés, tels que, par exemple, l'emploi, la masse salariale, le chiffre d'affaires et les immobilisations, ces substituts doivent être mis en oeuvre en vue d'obtenir la meilleure approximation possible du classement qui aurait été obtenu sur la base de ces valeurs ajoutées.
5. Les unités sont classées en fonction de leurs activités. Lorsqu'une activité dépasse 50 % de la valeur ajoutée, celle-ci détermine le classement de l'unité. Dans les autres cas, il faut suivre des règles de classement. Celui-ci se fait par étape du plus haut niveau de l'agrégation qui correspond à la section (une lettre), jusqu'à la classe (4 chiffres) en passant par la division (2 chiffres) et le groupe (3 chiffres). À chaque niveau, le classement doit être compatible avec le niveau précédent. C'est le comité du programme statistique institué à l'article 7 du règlement (CEE) no 3037/90 qui est compétent dans ce domaine.
6. Aux activités principales et secondaires sont associées des activités auxiliaires, telles que, par exemple, l'administration, la comptabilité, l'informatique, la surveillance, l'achat, la vente et la promotion des ventes, le stockage, la réparation, le transport et la restauration. Ces activités auxiliaires au sein d'une unité sont celles qui sont exercées pour permettre ou faciliter la production par cette unité des biens et services destinés à des tiers. Les produits des activités auxiliaires ne sont pas eux-mêmes fournis à des tiers.
7. La notion d'activité auxiliaire est développée au point B quatrième section.

SECTION III

Définitions des unités et notes explicatives spécifiques à chaque unité

A. Entreprise

L'entreprise correspond à la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes. Une entreprise exerce une ou plusieurs activités dans un ou plusieurs lieux. Une entreprise peut correspondre à une seule unité légale.

Note explicative

L'entreprise telle qu'elle est définie est une entité économique qui peut donc correspondre, dans certaines circonstances, à la réunion de plusieurs unités légales. En effet, certaines unités légales exercent des activités exclusivement au profit d'une autre entité légale et leur existence ne s'explique que par des raisons administratives (par exemple fiscales) sans qu'elles soient significatives du point de vue économique. Appartient aussi à cette catégorie une grande partie des unités légales sans emploi. Souvent, les activités de ces unités légales doivent être interprétées comme des activités auxiliaires des activités de l'unité légale mère qu'elles secondent, à laquelle elles appartiennent et à laquelle elles doivent être rattachées pour constituer l'entité « entreprise » utilisée pour l'analyse économique.

B. Unité institutionnelle

L'unité institutionnelle est un centre élémentaire de décision économique. Elle se caractérise par une unicité de comportement et une autonomie de décision dans l'exercice de sa fonction principale. On considère qu'une unité constitue une unité institutionnelle dès lors qu'elle jouit de l'autonomie de décision dans l'exercice de sa fonction principale et dispose d'une comptabilité complète :

- dire qu'une unité jouit d'une autonomie de décision dans l'exercice de sa fonction principale signifie qu'elle est responsable et redevable des décisions et des actions qu'elle prend,
- dire qu'une unité dispose d'une comptabilité complète signifie qu'elle dispose à la fois de documents comptables où apparaît la totalité de ses opérations, économiques et financières, effectuées au cours de la période de référence des comptes, et d'un bilan de ses actifs et de ses passifs.

Notes explicatives

1. En ce qui concerne le secteur des sociétés, l'entreprise correspond à l'unité institutionnelle du système européen de comptes intégrés (SEC). Il existe aussi des unités institutionnelles analogues dans les secteurs des administrations publiques et privées. L'unité institutionnelle dans le secteur des ménages couvre toutes les activités des ménages, tandis que le terme « entreprise » est réservé exclusivement à leurs activités de production.

2. L'application de ces règles conduit aux solutions suivantes pour les organismes qui ne possèdent pas clairement ces deux caractéristiques de l'unité institutionnelle :

- a) les ménages, étant dotés d'autonomie de décision dans l'exercice de leur activité, sont toujours des unités institutionnelles, même s'ils ne disposent pas d'une comptabilité complète ;
- b) les organismes qui n'ont pas de comptabilité complète sont à englober dans les unités institutionnelles dans la comptabilité desquelles leurs comptes partiels sont intégrés ;
- c) les organismes qui, pourvus d'une comptabilité complète, ne disposent pas d'une autonomie de décision dans l'exercice de leur fonction principale sont à englober dans les unités qui les contrôlent ;
- d) les organismes qui répondent à la définition des unités institutionnelles restent considérés comme tels, même s'ils ne donnent aucune forme de publicité à leur comptabilité ;
- e) les organismes faisant partie d'un groupe d'entreprises et disposant d'une comptabilité complète sont considérés comme des unités institutionnelles, même s'ils ont cédé, en fait, sinon en droit, une partie de leur autonomie de décision à l'organisation centrale (holding) qui assure la direction générale du groupe. Le holding lui-même est considéré comme une unité institutionnelle distincte des unités qu'il contrôle.

3. Sont considérées comme des unités institutionnelles :

- les unités qui ont une comptabilité complète et une autonomie de décision :

- a) les sociétés de capital ;
- b) les sociétés coopératives et sociétés de personnes ayant la personnalité juridique ;
- c) les entreprises publiques dotées d'un statut qui leur confère la personnalité juridique ;
- d) les organismes sans but lucratif, dotés de la personnalité juridique ;
- e) les organismes administratifs publics,

- les unités qui ont une comptabilité complète et qui, par convention, sont censées avoir une autonomie de décision :

f) les quasi-sociétés : entreprises individuelles, sociétés de personnes, entreprises publiques autres que celles visées aux points a), b) et c), pour autant que leur comportement économique et financier soit différencié de celui des propriétaires et s'apparente à celui des sociétés de capital,

- les unités qui n'ont pas nécessairement une comptabilité complète, mais qui, par convention, sont censées disposer d'une autonomie de décision :

g) les ménages.

C. Groupe d'entreprises

Le groupe d'entreprises rassemble des entreprises tenues par des liens juridico-financiers. Le groupe d'entreprises peut comporter une pluralité de centres de décision, notamment en ce qui concerne la politique de production, de vente et des bénéfices ; il peut unifier certains aspects de la gestion financière et de la fiscalité. Il constitue une entité économique qui peut effectuer des choix qui concernent notamment les unités alliées qui le composent.

Notes explicatives

1. Pour certaines observations et analyses, il est parfois utile et nécessaire d'étudier les liens entre certaines entreprises et de faire un ensemble de celles qui sont reliées entre elles par des relations fortes. Il existe de nombreux travaux qui ne sont pas achevés concernant le concept de «groupe d'entreprises». Il est défini ici en partant du concept de «groupe comptable» tel qu'il a été proposé par la septième directive 83/349/CEE (JO no L 193 du 18. 7. 1983, p. 1).

Ladite directive est entrée en application pour la première fois pour les comptes consolidés de l'exercice qui commence au cours de l'année 1990. La directive 90/605/CEE (JO no L 317 du 16. 11. 1990, p. 60) a étendu le champ de la septième directive.

2. Au sens de la septième directive, il y a présomption de groupe dès que 20 % du capital ou des droits de vote sont détenus ou contrôlés par une autre entreprise. Les modalités de contrôle du pouvoir de nomination des dirigeants sont des critères à prendre en compte. Au-delà du contrôle financier (majoritaire), l'objectif est de prendre en compte le contrôle réel de fait.

3. Cette définition ne convient pas sans traitement pour l'analyse statistique, car les «groupes comptables» ne constituent pas des ensembles disjoints et additifs d'entreprises. On doit donc définir une unité statistique «groupe d'entreprises» dérivée du «groupe comptable» par les transformations suivantes :

- on prend en compte les groupes comptables du plus haut niveau de consolidation : «tête de groupe»,
- on retient dans le périmètre du «groupe d'entreprises» les unités dont la comptabilité est intégrée globalement dans les comptes de la société consolidante,
- on ajoute les unités contrôlées majoritairement dont les comptes ne sont pas inclus dans la consolidation globale en application de l'un des critères admis par la septième directive : différence de nature d'activité ou faible taille relative,
- - on ne tient pas compte des liens temporaires inférieurs à un an.

4. Le groupe d'entreprises est un ensemble d'entreprises sous contrôle de la «tête de groupe». La tête de groupe est une unité légale mère qui n'est contrôlée (directement ou indirectement) par aucune autre unité légale. Toute entreprise filiale d'une entreprise mère est considérée comme filiale de l'entreprise mère. De plus, on notera que, pour des sociétés de formes coopératives ou mutualistes, il existe des ensembles spécifiques dans lesquels les parts de l'entreprise mère sont détenues par les entités filiales.

5. Les groupes d'entreprises sont souvent constitués d'unités reliées par une constellation de liaisons de différentes natures, telles que propriété, contrôle et gestion. Il est fréquent que ces unités aient des relations avec des unités de la famille de plusieurs générations différentes. L'unité «groupe d'entreprises» correspond souvent à un agglomérat qui met en œuvre des relations complexes ; en outre, elle est souvent très hétérogène dans ses activités. À l'intérieur des groupes d'entreprises, on peut identifier des sous-groupes.

6. Il est utile de reconnaître tous les liens (majoritaires comme minoritaires) qui, par le réseau des filiales et sous-filiales, vont de la tête de groupe à l'entreprise contrôlée. Cela permet d'établir l'ensemble de l'organigramme du groupe.

7. Étant donné les implications des différentes directives comptables, il faudra toujours s'efforcer de distinguer parmi les unités élémentaires qui constituent le groupe celles qui font partie des «entreprises non financières» et celles qui doivent être classées parmi les «institutions financières». Parmi ces dernières, on distinguera les unités composantes qui font partie des «institutions de crédit» et celles qui font partie des «entreprises d'assurance». L'univers des groupes est mondial, mais doit être analysé pour le territoire économique de chacun des États membres ainsi que pour le territoire économique de la Communauté.

8. L'unité «groupe d'entreprises» est particulièrement utile pour des analyses financières et de stratégie des entreprises, mais elle est trop hétérogène et trop instable pour devenir l'unité centrale d'observation et d'analyse qui reste l'entreprise. Elle est utilisée pour rassembler et présenter certaines informations.

D. Unité d'activité économique (UAE)

L'unité d'activité économique (UAE) regroupe au sein d'une entreprise l'ensemble des parties qui concourent à l'exercice d'une activité du niveau classe (quatre chiffres) de la nomenclature NACE (Rev. 1). Il s'agit d'une entité qui correspond à une ou plusieurs subdivisions opérationnelles de l'entreprise. L'entreprise doit disposer d'un système d'information permettant de fournir ou de calculer pour chaque UAE au moins la valeur de la production, des consommations intermédiaires, des frais de personnel, de l'excédent d'exploitation, ainsi que l'emploi et la formation brute de capital fixe.

Notes explicatives

1. L'UAE a été créée comme unité d'observation afin d'améliorer l'homogénéité des résultats d'enquêtes statistiques par activité et, par là aussi, la comparabilité internationale des résultats. Car, au niveau des entreprises, on observe des formes divergentes d'intégration horizontale et verticale aussi bien sur le plan national que sur le plan international. Une entité qui n'exerce que des activités auxiliaires pour une entreprise dont elle fait partie ne peut être considérée comme une UAE séparée. En fait, l'UAE correspond à la définition pratique donnée au paragraphe 96 de l'introduction de la CITI Rev. 3.

2. Les UAE qui sont affectées à une position de la nomenclature NACE (Rev. 1) peuvent générer des produits hors du groupe homogène qui caractérise leur activité à cause des activités secondaires rattachées à ces UAE que l'on ne peut pas distinguer à partir des documents comptables disponibles. Inversement, les UAE qui auraient été classées - en fonction de l'activité principale - dans une position de nomenclature n'englobent pas toute la production de groupes homogènes de produits déterminés, puisque ces produits déterminés peuvent être élaborés au sein d'activités secondaires d'UAE relevant d'une autre position de la nomenclature.

3. Des comptabilités internes aux entreprises (par exemple centres de profit ou de coût) se sont beaucoup développées selon des critères souvent proches de la notion d'activité. Elles permettent de fournir des informations au niveau des UAE afin de les rendre observables.

4. Tous les coûts des activités auxiliaires de l'entreprise doivent être attribués aux activités principales et secondaires et donc aux UAE observées au sein de l'entreprise.

E. Unité de production homogène (UPH)

L'unité de production homogène (UPH) est caractérisée par une activité unique, à savoir par des entrées de produits, un processus de production et des sorties de produits homogènes. Les produits qui constituent les entrées et les sorties sont eux-mêmes caractérisés à la fois par leur nature, leur stade d'élaboration et la technique de production utilisée, par référence à une nomenclature de produits. L'unité de production homogène peut correspondre à une unité institutionnelle ou à une partie de celle-ci ; par contre, elle ne peut jamais appartenir à deux unités institutionnelles différentes.

Notes explicatives

1. Pour une analyse précise du processus de production, le système européen de comptes économiques intégrés a adopté des unités de production homogène qui permettent d'étudier les relations d'ordre technico-économique. En pratique, ces unités d'analyse, utilisées notamment pour les tableaux «entrées/sorties», ne pouvant généralement pas être observées directement, sont reconstituées à partir de données relevées pour des unités d'observation.

2. Les unités d'observation ont, pour la plupart, des activités mélangées ou juxtaposées. Elles exercent, le cas échéant, une activité principale, des activités secondaires, à savoir des activités relevant d'autres branches, et des activités auxiliaires, telles que, par exemple, l'administration, l'achat, la vente au commerce, le stockage et la réparation. Si une unité d'observation a une activité principale et une ou plusieurs activités secondaires, elle sera découpée en autant d'unités de production homogène et les activités secondaires seront reclassées sous d'autres rubriques de nomenclature que l'activité principale. Par contre, les activités auxiliaires de l'unité d'observation ne sont pas dissociées des activités principales ou secondaires qu'elles servent.

3. L'unité de production homogène est définie indépendamment de la localisation de l'activité. Dans la CITI Rev. 3, «l'unité de production homogène» est définie de telle sorte qu'elle correspond à «l'UPH locale». En effet, le paragraphe 112 de l'introduction de la CITI Rev. 3 est conditionné par le paragraphe 104.

F. Unité locale

L'unité locale correspond à une entreprise ou une partie d'entreprise (atelier, usine, magasin, bureau, mine, entrepôt) sise en un lieu topographiquement identifié. Dans ce lieu, ou à partir de ce lieu, sont exercées des activités économiques pour lesquelles, sauf exception, une ou plusieurs personnes travaillent (éventuellement, à temps partiel) pour le compte d'une même entreprise.

Notes explicatives

1. Dans le cas où une personne travaille à plusieurs endroits (pour de la maintenance ou de la surveillance) ou travaille à domicile, l'unité locale dont elle dépend est l'endroit à partir duquel elle reçoit les instructions et où le travail est organisé. On doit pouvoir préciser l'emploi qui est rattaché à toute unité locale. Toutefois, toute unité légale, dès lors qu'elle sert de support juridique à une entreprise ou à une partie d'entreprise, doit avoir une unité locale siège, même si personne n'y travaille. D'autre part, une unité locale peut ne regrouper que des activités auxiliaires.

2. Un lieu topographiquement identifié doit se comprendre de manière stricte : deux unités d'une même entreprise qui ont des localisations différentes (même au sein de la plus petite circonscription administrative de l'État membre) doivent être considérées comme deux unités locales. Toutefois, il peut arriver que la même unité locale puisse être topographiquement sur plusieurs circonscriptions administratives contiguës. Dans ce cas, par convention, c'est l'adresse postale qui est déterminante.

3. Les limites du terrain fixent les limites d'implantation, étant entendu, par exemple, que les voies publiques traversantes n'interrompent pas nécessairement la continuité des limites. La définition est voisine de la définition donnée au paragraphe 101 de la CITI Rev. 3, dans la mesure où il s'agit d'une localisation au sens strict, mais se distingue de la définition donnée au paragraphe 102, dans la mesure où le sens strict ne peut varier selon les statistiques considérées ; en outre, le critère d'emplois est normalement exigé.

4. Pour les besoins des comptes régionaux, le SEC-REG (application régionale du SEC) utilise la même définition de l'unité locale.

G. Unité d'activité économique au niveau local (UAE locale)

L'unité d'activité économique au niveau local (UAE locale) est la partie d'une unité d'activité économique relevant du niveau local.

Notes explicatives

1. Chaque UAE doit avoir au moins une «UAE locale» ; toutefois, l'UAE peut être constituée par le regroupement des parties d'une ou de plusieurs unité(s) locale(s). Par contre, une unité locale peut regrouper, dans certaines circonstances uniquement, un ensemble d'activité(s) auxiliaire(s). Dans ce cas, une classification complémentaire de l'unité locale est possible. D'autre part, chaque entreprise doit avoir au moins une «UAE locale».

2. «L'UAE locale» correspond à la définition pratique de «l'establishment» telle qu'elle figure au paragraphe 106 de l'introduction de la CITI Rev. 3.

H. Unité de production homogène au niveau local (UPH locale)

L'unité de production homogène au niveau local (UPH locale) est la partie d'une unité d'activité de production homogène relevant du niveau local.

SECTION IV

Notes explicatives complémentaires

A. Organismes d'administrations publique et privée

1. Dans le domaine des organismes d'administration publique, l'unité statistique appropriée pour la collecte et la compilation de statistiques est très variable (par exemple l'administration centrale, l'administration de sécurité sociale ou l'administration locale de la région, de la province, du département, du comté, de la municipalité ou de l'agglomération). Ces divers organismes planifient, contrôlent et gèrent collectivement les finances de leurs organismes constitutifs (ces organes peuvent, par exemple, être des ministères, des directions générales, des directions, des bureaux, des agences ou des offices). Toutefois, certains de ces organismes, notamment les administrations locales, seront vraisemblablement beaucoup plus hétérogènes, pour ce qui est du type d'activité, que les sociétés.

2. Souvent les activités de ces organismes appartiennent à la section L de la NACE (Rev. 1) relative à «Administration publique et défense; sécurité sociale obligatoire», mais d'autres exercent essentiellement des activités appartenant à d'autres sections : «Éducation» (section M), «Santé et action sociale» (section N), «Autres activités de services collectifs, sociaux et personnels» (section O) ou d'autres encore.

3. Lorsque l'on doit combiner des séries de données relatives à des entités du secteur privé avec des données relatives à ces organismes d'administrations publique et privé classés selon le type d'activité économique, il est nécessaire d'utiliser, pour les identifier et les classer, des unités statistiques qui correspondent à des entités qui sont le plus proche des unités statistiques, telles qu'elles sont définies dans le secteur privé. C'est pourquoi tous les critères utilisés dans le secteur privé sont, par analogie, d'application pour les organismes d'administration publique. Il en est de même pour les organismes d'administration privée.

B. Les activités auxiliaires

1. Une activité doit être considérée comme auxiliaire si elle satisfait à l'ensemble des conditions suivantes :

- a) desservir uniquement l'unité à laquelle on se réfère ; cela signifie que les biens ou services produits ne doivent pas faire l'objet de transactions sur le marché ;
- b) exister, quant à son type et à son importance, dans les unités productrices similaires ;
- c) produire des services ou exceptionnellement des biens non durables qui n'entrent pas dans la composition du produit final de l'unité (par exemple du petit outillage ou des échafaudages) ;
- d) concourir à des coûts courants de l'unité elle-même, c'est-à-dire ne pas engendrer une formation brute de capital fixe.

2. La distinction entre activité auxiliaire, activité principale ou secondaire peut être précisée par quelques exemples suivants :

- la production de petit outillage pour l'usage de l'unité est une activité auxiliaire (respect de l'ensemble des critères),
- le transport pour compte propre est, en général, une activité auxiliaire (respect de l'ensemble des critères),
- la vente de sa propre production est une activité auxiliaire, car la règle générale est que l'on ne peut produire sans vendre. Toutefois, si au sein d'une entreprise de production on peut identifier un point de vente au détail (vente directe au consommateur final) qui constitue, par exemple, une unité locale, ce point de vente pourra, à titre d'exception et pour certaines analyses, être assimilé à une unité d'activité économique. Cette unité d'observation fera alors l'objet d'une double classification, d'une part, en fonction de l'activité (principale ou secondaire) à laquelle elle se rattache au sein de l'entreprise et, d'autre part, en fonction de son activité propre (vente au détail).

3. Ainsi, la règle générale est que, étant donné que les processus de production ne sont généralement pas viables sans l'appui d'un certain nombre d'activités auxiliaires, celles-ci ne devraient pas être isolées pour former des entités distinctes, même si ces activités auxiliaires sont exercées dans une entité juridique distincte ou dans un lieu distinct, et même si elles font l'objet d'une comptabilité séparée. En outre, l'activité auxiliaire ne doit pas entrer en ligne de compte pour déterminer le code d'activité de l'entité dont relèvent les activités auxiliaires. Le meilleur exemple d'entité exerçant des activités auxiliaires est celui du service administratif central ou «siège».

4. Compte tenu de la définition donnée au point 1 ci-dessus, les activités ci-après ne doivent pas être considérées comme des activités auxiliaires :

- a) la production de biens ou les travaux effectués qui sont une partie de la formation de capital fixe. Il s'agit notamment de construction pour compte propre. Cette façon de procéder est conforme à la méthode employée dans la NACE (Rev. 1) où les unités de construction pour compte propre sont classées dans l'industrie du bâtiment lorsqu'on possède des données à leur sujet ;
- b) la production qui, bien qu'utilisée comme consommation de l'activité principale ou des activités secondaires, est pour une partie significative commercialisée ;

- c) la production des biens qui deviennent ensuite une partie intégrante de la production de l'activité principale ou de l'activité secondaire ; par exemple, la production de boîtes et de récipients par un service d'une entreprise pour servir à l'emballage de ses produits ;
- d) la production de l'énergie (centrale électrique intégrée ou cokerie intégrée), que cette production soit consommée entièrement au profit des activités principales ou secondaires ou non ;
- e) l'achat de biens pour la revente en l'état ;
- f) la recherche et le développement. Ces activités ne sont pas très répandues et elles ne fournissent pas des services qui sont utilisés dans la production courante.

Dans tous ces cas, si l'on dispose de données distinctes sur ces activités, il faut les traiter comme des activités distinctes et, en conséquence, les reconnaître comme des UAE.

5. Si des activités auxiliaires sont exercées au profit d'une seule entité, ces activités et les ressources qu'elles utilisent constitueront une partie intégrante des activités et des ressources de l'unité dont elles sont issues. Toutefois, si les activités de l'unité statistique et les activités auxiliaires correspondantes ne s'exercent pas dans la même zone géographique - il s'agit ici des zones délimitées aux fins des enquêtes statistiques - il pourrait y avoir intérêt à recueillir, pour les catégories de données qui doivent être classées en fonction de ces zones géographiques, des renseignements supplémentaires distincts sur ces unités, bien qu'elles n'exercent que des activités auxiliaires.

6. Si des activités auxiliaires sont exercées essentiellement au profit de deux unités d'activité économique ou plus, le coût de ces activités auxiliaires doit être réparti entre toutes les unités d'activité économique qu'elles secondent. S'il existe des données sur la fraction des coûts que l'on peut attribuer à chacune des activités distinctes, les coûts doivent être répartis sur cette base. Toutefois, s'il n'existe aucune donnée de ce genre, le coût de l'activité auxiliaire devra être réparti entre les activités principales et les activités secondaires proportionnellement à la valeur de la production, déduction faite de la valeur des coûts intermédiaires, à l'exclusion des coûts des activités auxiliaires elles-mêmes. Si cette méthode est d'une application trop difficile, les coûts de l'activité auxiliaire pourront simplement être répartis proportionnellement à la valeur de la production.

7. Lorsque des activités auxiliaires sont organisées de manière à servir deux ou plusieurs entités d'une entreprise comprenant plusieurs unités, elles peuvent constituer, en un lieu distinct, un regroupement d'activités auxiliaires. Dans ce cas, tout comme il y a intérêt à couvrir complètement certaines activités, même si celles-ci sont exercées de manière indépendante ou par des entités qui exercent uniquement des activités auxiliaires (par exemple des activités informatiques), il pourrait y avoir intérêt à établir des classifications supplémentaires. À cette fin, ces entités peuvent être aussi classées selon leur activité propre en plus de leur classification dans l'activité de l'unité dont elles font partie.

8. Il se peut qu'une activité qui, initialement, était auxiliaire, commence à fournir des services destinés à être vendus à d'autres entités. Une telle activité peut se développer jusqu'au point où elle cesse d'être auxiliaire et doit donc être traitée comme l'une des activités principales ou secondaires d'une entité. Le seul moyen pour déterminer s'il faut traiter une activité particulière comme une activité auxiliaire ou comme une activité principale ou secondaire consiste à apprécier le rôle qu'elle joue dans l'ensemble de l'entreprise.

Annexe 4

Recommandation de la Commission du 6 mai 2003 concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises

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,

- 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

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;

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 agréant 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.

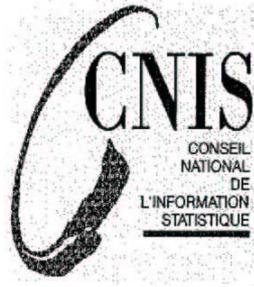
Sans préjudice du premier alinéa, toute modification, dans ces programmes, de la définition des PME, ne pourra se faire qu'à la condition d'adopter la définition contenue dans la présente recommandation conformément au paragraphe 1.

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.

Annexe 5 : Liste des membres du groupe de travail



Groupe de travail PME et entreprises intermédiaires

Liste des membres

Prénom	Nom	Organisme
Michel	DIDIER	COE-REXECODE - Président
Yves	ROBIN	SESSI - Rapporteur
Jean-Marc	BÉGUIN	INSEE
Dominique	FRANCOZ	INSEE
Yvonick	RENARD	MEDEF
Charles	EL NOUTY	CGPME
Guy	ENJALBERT	DCASPL
Juliette	CHAULIAC	DAJ
Serge	DOUMAIN	DAJ
François	VINCENT	CGC
Benoit	ROBIN	FO
Denis	DURAND	CGT
Jean-François	MILLIAT	CFDT
Philippe	D'ORNANO	SISLEY
Emmanuèle	PERRON	TSO
Jean-Luc	BIACABE	ACFCI
Nathalie	ROY	UPA
Thierry	NOBLOT	UIT
François	MAGNIEN	SESSI
Jean-Michel	CASTAGNE	APCM
Denis	FERRAND	COE-REXECODE
Christian	STOFFAES	CEPII