Journal officiel
de l'Union européenne

FR
Série L

2026/720

24.3.2026

RECOMMANDATION (UE) 2026/720 DE LA COMMISSION

du 18 mars 2026

relative à la définition des entreprises innovantes, des start-up innovantes et des scale-up innovantes

LA COMMISSION EUROPÉENNE,

vu le traité sur le fonctionnement de l'Union européenne, et notamment son article 292,

considérant ce qui suit:

(1) La communication de la Commission intitulée «Une boussole pour la compétitivité de l'UE» ([1]) rappelle que l'innovation est un moteur essentiel de la compétitivité et de la croissance dans l'Union.

(2) Un nouveau modèle de compétitivité fondé sur une productivité mue par l'innovation est nécessaire pour stimuler la croissance économique future. Les entreprises, start-up et scale-up innovantes, en particulier dans le domaine des deep tech, jouent un rôle clé pour le développement et la commercialisation de technologies innovantes, les plaçant au cœur des modèles économiques fondés sur l'innovation.

(3) Dans sa communication intitulée «Stratégie de l'UE en faveur des start-up et des scale-up» ([2]), la Commission a annoncé qu'elle proposerait une définition des start-up, des scale-up et des entreprises innovantes.

(4) Les entreprises deep tech, y compris, mais pas exclusivement, dans les technologies stratégiques telles que les technologies numériques, les biotechnologies et les technologies propres, sont particulièrement importantes pour l'innovation car elles traduisent les grandes avancées scientifiques et technologiques en produits et industries évolutifs, apportant souvent des solutions transformatrices à l'impact économique et sociétal significatif sur le long terme. Par conséquent, les définitions devraient prendre en compte les caractéristiques particulières des entreprises deep tech car leur cycle de développement est généralement plus long et consomme plus de capital du fait des activités de recherche et développement (R&D) complexes, de la validation réglementaire et de la maturation technologique.

(5) Plusieurs États membres ont adopté différentes définitions juridiques pour les entreprises, start-up et scale-up innovantes, tandis que le règlement (UE) n° 651/2014 de la Commission ([3]) et le règlement (UE) 2021/695 du Parlement européen et du Conseil ([4]) établissent également des définitions au niveau de l'Union à leurs fins respectives.

(6) Des mesures en matière de politique de l'innovation sont conçues au niveau de l'État membre et de l'Union afin de soutenir les entreprises, les start-up et les scale-up innovantes. En l'absence de définitions communes, il se peut que de telles mesures soient appliquées de manière incohérente entre les États membres et entre l'Union et les États membres. Cela peut avoir pour résultat que des entreprises classées comme entreprises innovantes, start-up innovantes ou scale-up innovantes dans un État membre ne répondent pas aux conditions pour participer à des régimes de soutien comparables dans un autre État membre, ce qui entraverait les activités transfrontières et l'expansion à l'intérieur du marché unique. Ce type d'insécurité juridique peut être l'une des nombreuses raisons qui découragent les entreprises concernées de mener leurs activités ou de se relocaliser dans les États membres. Suivant la logique d'un marché unique de l'UE sans frontières intérieures, et en veillant à ce que les institutions de l'Union et les États membres puissent se fonder sur une référence cohérente, l'utilisation de définitions communes des entreprises innovantes, des start-up innovantes et des scale-up innovantes contribuerait à garantir des conditions de concurrence équitables dans le traitement des entreprises dans l'ensemble de l'Union.

([1]) Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions, Une boussole pour la compétitivité de l'UE, COM(2025) 30 final, 29.1.2025.

([2]) Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions, Stratégie de l'UE en faveur des start-up et des scale-up, COM(2025) 270 final, 28.5.2025.

([3]) Règlement (UE) n° 651/2014 de la Commission du 17 juin 2014 déclarant certaines catégories d'aides compatibles avec le marché intérieur en application des articles 107 et 108 du traité (JO L 187 du 26.6.2014, p. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2014/651/oj).

([4]) Règlement (UE) 2021/695 du Parlement européen et du Conseil du 28 avril 2021 portant établissement du programme-cadre pour la recherche et l'innovation «Horizon Europe» et définissant ses règles de participation et de diffusion, et abrogeant les règlements (UE) n° 1290/2013 et (UE) n° 1291/2013 (JO L 170 du 12.5.2021, p. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2021/695/oj).

(7) Des définitions communes sont également nécessaires compte tenu de la large interaction entre les mesures nationales et celles de l'Union en faveur des entreprises, start-up et scale-up innovantes. En outre, l'application de la même définition par la Commission, les États membres, la Banque européenne d'investissement (BEI) et le Fonds européen d'investissement (FEI) améliorerait l'alignement, la cohérence et l'efficacité des politiques ciblant les entreprises innovantes, les start-up innovantes et les scale-up innovantes et limiterait, par conséquent, le risque de distorsion de la concurrence lié à l'inégalité d'accès aux aides publiques ([5]).

(8) La Commission a déjà établi des définitions permettant la classification des entreprises par taille, en distinguant les petites et moyennes entreprises (PME), les petites entreprises à moyenne capitalisation et les grandes entreprises. Les définitions des entreprises innovantes, des start-up innovantes et des scale-up innovantes ne devraient en aucun cas remettre en cause ces classifications établies. Lorsque cela est pertinent, les définitions des entreprises innovantes, des start-up innovantes et des scale-up innovantes devraient s'appuyer sur les critères établis pour les PME et les petites entreprises à moyenne capitalisation, y compris les seuils de taille et les caractéristiques structurelles.

(9) Afin de garantir qu'elles servent les objectifs visés, ces définitions devraient refléter les caractéristiques distinctives d'un groupement d'entreprises très spécifique, à savoir les entreprises innovantes, les start-up innovantes et les scale-up innovantes, et s'appuyer sur des critères et des seuils objectifs. Il est donc nécessaire de fonder ces définitions sur des critères facilement applicables, tels que les investissements dans des activités d'innovation, l'âge, la taille ou la croissance.

(10) Conformément aux classifications internationales largement utilisées, l'«innovation» devrait être définie comme un produit, un service ou un procédé nouveau ou amélioré qui diffère sensiblement des itérations précédentes et qui est mis à la disposition des utilisateurs potentiels.

(11) Les activités d'innovation peuvent être démontrées par des efforts de R&D, qui correspondent à des activités organisées et délibérées visant à produire de nouvelles connaissances et à développer des produits, services et procédés nouveaux ou améliorés. Les activités de R&D devraient être définies conformément aux classifications internationales couramment utilisées ([6]) et aux règles de l'Union. L'engagement stratégique d'une entreprise dans des activités de R&D peut être attesté par les ressources investies dans ces activités, soit en proportion des coûts d'exploitation, soit en proportion des recettes, communément appelée «intensité de R&D».

(12) Une entreprise peut être innovante même si elle n'investit pas dans des activités de R&D. Par conséquent, une entreprise devrait également être considérée comme innovante si elle peut démontrer qu'au cours des trois dernières années, elle a développé, développe ou développera dans un avenir prévisible des produits, services ou procédés commerciaux en vue de leur commercialisation, qui sont nouveaux ou substantiellement améliorés par rapport à l'état de la technique dans le secteur considéré, et qui présentent un risque d'échec technologique ou industriel.

(13) Les start-up innovantes et les scale-up innovantes devraient être définies comme un sous-ensemble d'entreprises innovantes, car l'innovation est la caractéristique distinctive essentielle qui peut justifier un traitement politique différencié, un soutien public ciblé et une facilitation réglementaire, en les séparant des entreprises nouvelles ou à croissance rapide ordinaires qui se développent sans générer de nouveaux produits, services, technologies ou modèles d'entreprise.

(14) Les start-up innovantes devraient être définies à l'aide de critères qui reflètent leur caractère innovant, combinés à des limites de taille et d'âge. Afin d'assurer la plus grande cohérence possible avec la recommandation 2003/361/CE de la Commission ([7]), les critères relatifs au total du bilan et au chiffre d'affaires pour une petite entreprise énoncés dans la recommandation 2003/361/CE devraient s'appliquer à la définition de start-up innovante. Toutefois, en ce qui concerne le nombre de personnes employées, il est plus approprié de fixer le nombre maximal de personnes employées à 99, car cela peut permettre à de nombreuses start-up innovantes, en particulier dans les secteurs à forte intensité technologique et à forte intensité d'échelle, de constituer des équipes pluridisciplinaires plus importantes au cours de leur première phase de croissance. Une limite d'âge de dix ans pour les start-up innovantes est appropriée pour englober également les start-up, en particulier les start-up deep tech, qui peuvent nécessiter des cycles de R&D plus longs, des phases de développement à forte intensité de capital, des processus de validation réglementaire et une génération de recettes différée.

([5]) Cela est sans préjudice des exigences supplémentaires ou différentes qui pourraient être imposées pour atteindre les objectifs des futures initiatives stratégiques.

([6]) Par exemple, OCDE, Manuel de Frascati 2015, Lignes directrices pour le recueil et la communication des données sur la recherche et le développement expérimental.

([7]) Recommandation 2003/361/CE de la Commission du 6 mai 2003 concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises (JO L 124 du 20.5.2003, p. 36, ELI: http://data.europa.eu/eli/reco/2003/361/oj).

(15) Les scale-up innovantes devraient être définies par des critères qui témoignent de leur nature innovante, combinée à leur dynamique de croissance et de taille, en s'appuyant sur le raisonnement qui sous-tend la définition quantitative par l'OCDE des entreprises en croissance (scalers), qui figure dans les classifications couramment utilisées. Afin de distinguer les start-up innovantes des entreprises davantage établies, il convient de préciser une taille maximale pour les entreprises cotées en bourse, sur la base du seuil fixé pour les petites entreprises à moyenne capitalisation dans la recommandation (UE) 2025/1099 de la Commission ([8]). En outre, afin de veiller à ce que la définition de scale-up innovante couvre les entreprises à la maturité suffisante et ne se chevauche pas avec la définition des scale-up innovantes, il est nécessaire d'appliquer un chiffre d'affaires ou un total du bilan minimal fondé sur les seuils pertinents établis pour les moyennes entreprises dans la recommandation 2003/361/CE,

RECOMMANDE:

1. La présente recommandation concerne la définition des entreprises innovantes, des start-up innovantes et des scale-up innovantes utilisée dans les politiques de l'Union appliquées à l'intérieur de l'Union 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) d'utiliser les définitions figurant à l'annexe lors de l'adoption de mesures de soutien législatives, stratégiques ou financières ou lors de la mise en œuvre de programmes destinés aux entreprises innovantes, aux start-up innovantes et aux scale-up innovantes;

   b) d'utiliser les définitions figurant à l'annexe aux fins de la collecte de données relatives aux entreprises innovantes, aux start-up innovantes et aux scale-up innovantes.

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

4. Les États membres, la BEI et le FEI sont invités à informer la Commission de toute mesure qu'ils ont prise pour donner effet à la présente recommandation.

Fait à Bruxelles, le 18 mars 2026.

Par la Commission
Ekaterina ZAHARIEVA
Membre de la Commission

([8]) Recommandation (UE) 2025/1099 de la Commission du 21 mai 2025 concernant la définition des petites entreprises à moyenne capitalisation (JO L, 2025/1099, 28.5.2025, ELI: http://data.europa.eu/eli/reco/2025/1099/oj).

ANNEXE

DÉFINITION DES ENTREPRISES INNOVANTES, DES START-UP INNOVANTES ET DES SCALE-UP INNOVANTES

1. **Introduction**

Aux fins de la présente recommandation, on entend par:

a) «coûts d'exploitation», les coûts supportés par l'entreprise dans le cadre de ses activités commerciales normales, comprenant tous les coûts nécessaires pour la production de biens et la fourniture de services pendant la période comptable, parmi lesquels les frais de personnel, les matériaux, les services externalisés, les communications, l'énergie, la maintenance, les frais de location et les frais administratifs, mais à l'exclusion des postes de financement et des impôts;

b) «ventes nettes», le montant résultant de la vente de produits et de la fourniture de services, déduction faite des réductions sur ventes, de la taxe sur la valeur ajoutée et des autres impôts directement liés au chiffre d'affaires;

c) «recherche et développement», tout travail relevant des catégories de la recherche fondamentale, de la recherche industrielle ou du développement expérimental telles que définies à l'article 2, points 84, 85 et 86, du règlement (UE) nº 651/2014, respectivement;

d) «entreprise», toute entité exerçant une activité économique, quelle que soit sa forme juridique, y compris les sociétés de personnes ou les associations qui exercent régulièrement une activité économique.

2. **Entreprise innovante**

2.1. «entreprise innovante», une entreprise qui remplit au moins l'un des critères suivants:

a) lors d'au moins un des trois exercices financiers précédents, elle a supporté des coûts de recherche et développement représentant soit au minimum 10 % de ses coûts d'exploitation totaux, soit au minimum 5 % de ses ventes nettes totales;

b) ayant la commercialisation pour finalité, lors des trois derniers exercices financiers, elle a développé, développe ou développera, dans un avenir prévisible, des produits, services ou procédés commerciaux nouveaux ou substantiellement améliorés par rapport à l'état de la technique dans le secteur considéré, et qui présentent un risque d'échec technologique ou industriel.

2.2. Aux fins de déterminer le montant des coûts de recherche et développement mentionnés au point 2.1, a), les coûts de recherche et développement devraient prendre en compte les coûts suivants:

a) les frais de personnel, y compris les coûts pour les chercheurs, techniciens et autres personnels d'appui dans la mesure de leur contribution au projet;

b) les coûts des instruments et du matériel, dans la mesure où et aussi longtemps qu'ils sont utilisés pour des projets de recherche et développement; si ces instruments et ce matériel ne sont pas utilisés pendant toute leur durée de vie dans le cadre des projets, seuls les coûts d'amortissement correspondant à la durée des projets, calculés conformément aux principes comptables généralement admis, devraient être jugés admissibles;

c) les coûts pour les bâtiments et les terrains, dans la mesure où et aussi longtemps qu'ils sont utilisés pour des projets de recherche et développement; en ce qui concerne les bâtiments, seuls les coûts d'amortissement correspondant à la durée des projets, calculés conformément aux principes comptables généralement admis; pour ce qui est des terrains, les frais de cession commerciale ou les coûts d'investissement effectivement supportés;

d) les coûts de la recherche contractuelle, des connaissances et des brevets achetés ou pris sous licence auprès de sources extérieures à des conditions de pleine concurrence, ainsi que les coûts des services de conseil et des services équivalents utilisés exclusivement aux fins des projets de recherche et développement;

e) les frais généraux supplémentaires et les autres frais d'exploitation, notamment les coûts des matériaux, fournitures et produits similaires, supportés directement du fait des projets de recherche et développement.

3. **Start-up innovante**

Une «start-up innovante», une entreprise qui remplit tous les critères suivants:

a) elle est une entreprise innovante au sens du point 2;

b) elle est une entreprise autonome au sens du point 5.1;

c) elle est une entreprise qui occupe moins de 100 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel et/ou le total du bilan annuel n'excède(nt) pas 10 millions d'EUR;

d) elle est en activité depuis moins de dix ans après son enregistrement.

4. **Scale-up innovante**

Une «scale-up innovante», une entreprise qui remplit tous les critères suivants:

a) elle est une entreprise innovante au sens du point 2;

b) elle est une entreprise autonome au sens du point 5.1;

c) elle est une entreprise dont le chiffre d'affaires annuel ou le total du bilan annuel, ou les deux, excède(nt) 10 millions d'EUR;

d) elle est une entreprise présentant une augmentation moyenne annualisée du nombre de salariés ou du revenu supérieure à 20 % pendant les deux années précédentes;

e) elle remplit au moins l'un des deux critères suivants:

i) elle emploie moins de 750 personnes;

ii) elle n'est pas cotée en bourse.

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

5.1. Est une «entreprise autonome» toute entreprise qui n'est pas qualifiée comme entreprise partenaire au sens du point 5.2 ou comme entreprise liée au sens du point 5.5.

5.2. Sont des «entreprises partenaires» toutes les entreprises qui ne sont pas qualifiées comme entreprises liées au sens du point 5.4 et qui s'inscrivent dans le schéma suivant: une entreprise (entreprise en amont) détient, seule ou conjointement avec une ou plusieurs entreprises liées au sens du point 5.5, 25 % ou plus du capital ou des droits de vote d'une autre entreprise (entreprise en aval).

5.3. Hormis les cas énoncés au point 5.4, une entreprise n'est pas considérée comme une start-up innovante ou une scale-up innovante 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.

5.4. Par dérogation au point 5.2, une entreprise peut toutefois être qualifiée d'autonome, donc n'ayant pas d'entreprises partenaires, même si 25 % ou plus du capital ou des droits de vote sont détenus par les catégories d'investisseurs suivants, et à la condition que ceux-ci ne soient pas, à titre individuel ou conjointement, liés au sens du point 5.5 avec l'entreprise concernée:

a) sociétés publiques de participation, fonds de capital à risque ou fonds de capital-investissement, 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 5 000 000 EUR;

b) universités ou centres de recherche à but non lucratif;

c) investisseurs institutionnels, y compris fonds de développement régional;

d) autorités locales autonomes d'une collectivité comptant moins de 5 000 habitants et ayant un budget annuel inférieur à 10 000 000 EUR.

5.5. 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 visés au point 5.4 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.

5.5.1. Les entreprises qui entretiennent l'une ou l'autre des relations énoncées au point 5.5 ci-dessus à travers une ou plusieurs autres entreprises, ou avec des investisseurs visés au point 5.4, sont également considérées comme liées.

5.5.2. Les entreprises qui entretiennent l'une ou l'autre des relations énoncées au point 5.5 ci-dessus 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. Aux fins du présent point, on entend par «marché contigu» le marché d'un produit ou service se situant directement en amont ou en aval du marché en cause.

Les entreprises peuvent établir une déclaration relative à leur qualification d'entreprise autonome, partenaire ou liée, ainsi qu'aux données relatives aux seuils énoncés aux points 2, 3 et 4.

5.5.3. Lorsqu'un fonds d'investissement alternatif tel que défini à l'article 4, paragraphe 1, point a), de la directive 2011/61/UE du Parlement européen et du Conseil [1] a investi dans une entreprise, les éléments suivants ne devraient pas être considérés comme des «entreprises liées» aux fins du point 5.5 de la présente annexe:

a) cette entreprise et ce fonds d'investissement alternatif;

b) cette entreprise et le gestionnaire de ce fonds d'investissement alternatif;

c) cette entreprise et une autre entreprise dans laquelle ce fonds d'investissement alternatif a investi.

Le premier alinéa du présent point s'applique pour autant que toutes les conditions suivantes soient remplies:

a) le fonds d'investissement alternatif et son gestionnaire, ainsi que les entreprises concernées, tiennent une comptabilité séparée;

b) le fonds d'investissement alternatif et son gestionnaire ont une stratégie d'investissement prédéfinie pour se retirer de l'entreprise ou des entreprises concernées, y compris en réalisant leur valeur par la vente de l'entreprise ou par d'autres moyens.

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 prévus par les réglementations nationales ou de l'Union.

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

6.1. Les données retenues pour le calcul de l'effectif et des montants financiers sont celles afférentes au dernier exercice comptable clos 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 et hors autres droits ou taxes indirects.

[1] Directive 2011/61/UE du Parlement européen et du Conseil du 8 juin 2011 sur les gestionnaires de fonds d'investissement alternatifs et modifiant les directives 2003/41/CE et 2009/65/CE ainsi que les règlements (CE) n° 1060/2009 et (UE) n° 1095/2010 (JO L 174 du 1.7.2011, p. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/2011/61/oj).

6.2. 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 au point 2, cette circonstance ne lui fait acquérir ou perdre la qualité d'entreprise innovante que si ce dépassement se produit pour deux exercices consécutifs.

6.3. Dans le cas d'une entreprise nouvellement créée et dont les comptes n'ont pas encore été clos, les données à considérer font l'objet d'une estimation de bonne foi en cours d'exercice.

7. **L'effectif**

7.1. L'effectif correspond 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 («unités de travail par année»). 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'unités de travail par année. L'effectif est composé:

a) d'employés;

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.

7.2. 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.

8. **Détermination des données de l'entreprise**

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

8.2. Les données, y compris l'effectif, d'une entreprise ayant des entreprises partenaires ou liées, visées au point 5, 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 du présent point 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 du présent point 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.

8.3. Pour l'application du point 8.2, les données des entreprises partenaires de l'entreprise considérée résultent de leurs comptes et autres données, consolidés s'ils existent. Sont ajoutées auxdites données 100 % des données des entreprises liées à ces entreprises partenaires, sauf si leurs données ont déjà été reprises par consolidation.

Pour l'application du point 8.2, les données des entreprises liées à l'entreprise considérée résultent de leurs comptes et autres données, consolidés s'ils existent. À ces données 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 point 8.2, deuxième alinéa.

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