



Cap Export : Pour Mieux Exporter

SOMMAIRE

Cap Export : Pour Mieux Exporter

1. Favoriser l'emploi des jeunes à l'export

Un crédit d'impôt export étendu

2. Partir gagner des marchés à l'étranger

2-1. Déduction de l'impôt sur le revenu à partir de 120 jours à l'étranger

2-2. Renforcer l'assurance prospection

2-3. Faciliter l'accès au financement des PME et des entreprises de taille intermédiaire par une augmentation de 50 % à 70 % des taux de contre-garantie

3. Jouer collectif à l'export

3-1. Bénéficier de l'expérience des grands exportateurs

3-2. Développer les initiatives de tous

3-3. Favoriser l'action internationale des pôles de compétitivité

3-4. Profiter de l'expérience et des réseaux des sociétés de commerce pour vendre le « made in France »



Cap Export : Pour Mieux Exporter

Un crédit d'Impôt Export étendu

Le Crédit d'impôt export a pour objet d'inciter les PME à franchir une étape importante de leur développement international par la prospection et par un recrutement, même de 6 mois, dédié à l'export.

► Qui peut en bénéficier ?

Ce dispositif est accessible aux PME ayant réalisé un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros, et à certaines sociétés de professions libérales exposant des dépenses de prospection commerciale à l'exportation en dehors de l'espace économique européen.

► De quoi s'agit-il ?

Le fait générateur de cette mesure est le recrutement d'un salarié, même pour 6 mois, dont l'activité est dédiée à l'exportation, par exemple les VIE, contribuant ainsi à l'emploi des jeunes. Le crédit d'impôt est plafonné à 40 000 € par entreprise pour la période de 24 mois suivant ce recrutement. L'assiette porte sur 50% des dépenses réalisées. Sont éligibles : les frais et indemnités de déplacement et d'hébergement liés à la prospection, les dépenses visant à réunir des informations sur les marchés et clients, les dépenses de participation à des salons et à des foires-expositions, les dépenses visant à faire connaître les produits et services de l'entreprise. Le Crédit d'Impôt Export ne peut être obtenu qu'une seule fois.

► **Nouveauté :** le crédit d'impôt Export sera étendu à compter du 1^{er} janvier 2006 aux prospections réalisées en Europe car c'est principalement vers cette zone que les PME exportent. Les rémunérations des VIE seront dorénavant éligibles à l'assiette, ce qui devrait permettre aux 40 000 jeunes candidats de trouver plus facilement des expériences professionnelles à l'international.

► Qui contacter ?

M. Pascal Gondrand, MINEFI, DGTPE Tél : 01 44 87 19 62
Fax : 01 53 18 95 96 pascal.gondrand@dgpte.fr



Cap Export : Pour Mieux Exporter

2-1. Déduction de l'impôt sur le revenu à partir de 120 jours à l'étranger

Cette nouvelle mesure, qui entrera en application le 1^{er} janvier 2006, crée une incitation forte pour les salariés en charge de l'exportation à partir prospector les marchés à l'étranger.

► Qui peut en bénéficier ?

Les salariés des entreprises.

► De quoi s'agit-il ?

Il existe aujourd'hui un dispositif fiscal dont l'objet est de faciliter la mobilité de certaines catégories de salariés à l'étranger. Il prévoit l'exonération partielle d'impôts sur la rémunération perçue par les personnes travaillant sur des chantiers à l'étranger. Le bénéfice de ce dispositif a été étendu en 2005 aux marins pêcheurs.

Pour faciliter l'internationalisation de l'économie française et le développement de ses exportations, une motivation fiscale simple et lisible est ainsi proposée à ceux qui acceptent les contraintes attachées à ce genre de missions. Il s'agit d'exonérer de l'impôt sur le revenu les salariés en charge de l'export passant plus de 120 jours à l'étranger, sur la part de salaire correspondant.

Les traitements et salaires perçus au titre du développement des exportations par des personnes ayant leur domicile fiscal en France, envoyées par un employeur établi en France et justifiant d'une activité à l'étranger d'une durée professionnelle supérieure à 120 jours au cours d'une période de 12 mois consécutifs, ne seront plus soumis à l'impôt sur la fraction de leur rémunération correspondant au temps passé à l'étranger.

► Comment en bénéficier ?

Les conditions d'application de la mesure d'exonération fiscale seront déterminées par une modification législative de l'article 81A du code général des impôts.



Cap Export : Pour Mieux Exporter

2-2. Renforcer l'assurance prospection

L'assurance prospection est une procédure gérée par COFACE pour le compte de l'Etat. Elle permet d'accompagner les PME dans leurs démarches de prospection des marchés étrangers en prenant en charge temporairement une partie des dépenses engagées par les entreprises.

► Qui peut en bénéficier ?

L'assurance prospection bénéficie à plus de 1000 entreprises nouvelles chaque année. Tous les secteurs d'activités sont représentés. Les bénéficiaires sont essentiellement des petites entreprises. En 2005, 92% de ces entreprises réalisaient un chiffre d'affaires annuel inférieur à 1,6 Millions d'euros. Plus d'un assuré sur deux est primo exportateur.

► De quoi s'agit-il ?

Le dispositif combine une assurance contre le risque d'échec des prospections, dans la limite de budgets préalablement négociés avec COFACE, et permet, pour les plus petites entreprises, de bénéficier d'avances de trésorerie. Les contrats d'assurance prospection ont des durées de 3 à 9 ans et comprennent deux périodes. L'une concerne l'accompagnement proprement dit de la prospection et la prise en charge annuelle des dépenses engagées par l'entreprise, l'autre période correspond au remboursement à COFACE des indemnités versées dans la phase précédente. Ce remboursement s'effectue annuellement au prorata des recettes d'exportations enregistrées par l'assuré dans la zone prospectée. Les sommes non remboursées au terme du contrat restent définitivement acquises à l'entreprise.

► **Nouveauté** : Les dépenses de prospection sont indemnisées dans la limite de 65% d'un budget préalablement négocié entre COFACE et l'assuré. Pour encourager les entreprises à prospecter prioritairement vers cinq pays-pilotes à fort potentiel de développement et où nos entreprises sont insuffisamment présentes (Chine, Japon, Inde, Russie et Etats-Unis), la quotité des dépenses garanties sera portée de 65% à 85% pour les prospections intervenant dans ces cinq pays. Cette modalité allège les charges de prospection des entreprises et facilite la levée de financements supplémentaires. Cette disposition sera mise en œuvre dès octobre 2005.

► Comment en bénéficier ?

L'augmentation de la quotité garantie sera effective pour toutes les nouvelles demandes. Des aménagements comptables pourront dans certains cas être nécessaires pour permettre un suivi individualisé des prospections par pays.

► Qui contacter ?

Les demandes d'assurance prospection sont transmises aux correspondants désignés sur le site web : www.coface.fr. Les demandes peuvent être traitées en ligne.



Cap Export : Pour Mieux Exporter

2-3. Faciliter l'accès au financement des PME et des entreprises de taille intermédiaire par une augmentation de 50 % à 70 % des taux de contre-garantie.

Bien souvent, les entreprises rencontrent des difficultés pour trouver les financements bancaires des activités directement ou indirectement liées à l'export, qu'il s'agisse d'achat de matières premières, d'équipements ou de frais liés au service des clients. Une contre-garantie facilite souvent l'obtention des financements bancaires. Cette mesure Coface et Oséo répond à des difficultés récurrentes des entreprises pour le financement de l'activité export.

► Qui peut en bénéficier ?

Le produit OSEO - Coface est destiné aux PME. Le produit Coface aussi sera mis à la disposition des PME et des entreprises de taille plus importante.

► De quoi s'agit-il ?

L'émetteur du crédit de préfinancement sera garanti à hauteur de 70% contre le risque de défaillance financière du donneur d'ordre.

► Nouveauté :

Création d'une nouvelle garantie des préfinancements destinés à financer des contrats exports, mise en œuvre par la Coface pour le compte de l'Etat. La quotité garantie s'élèvera à 70 % contre 50 % aujourd'hui. Ce dispositif complètera le nouveau produit de garantie des cautions, opérationnel depuis mai 2005, qui garantit à 70 % l'émetteur d'une caution export.

Augmentation de la quotité garantie du produit OSEO – Sofaris de garantie des préfinancements exports déjà existant. Une intervention de la Coface fera passer la quotité actuelle de 50 à 70 %, selon le même mécanisme que celui mis en place en mai 2005 pour porter à 70 % la quotité du produit de garantie des cautions exports proposé par OSEO.

Ces deux mécanismes seront mis à la disposition des exportateurs dès le début 2006.

► Comment en bénéficier ?

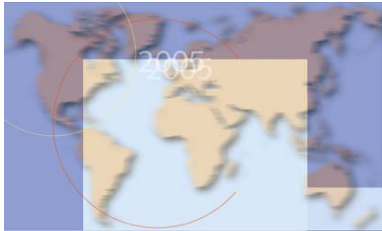
Le produit OSEO – Coface sera diffusé par l'intermédiaire du réseau national OSEO. Le produit Coface sera accessible soit par l'intermédiaire des délégations régionales Coface, soit grâce au site www.coface.fr, où les formulaires de demande de garantie seront téléchargeables.

► Qui contacter ? La Coface

Patricia Perez 01.49.02.13.85- mail : patricia.perez@coface.com

Catherine Destrem 01.49.02.13.86 – mail : catherine.destrem@coface.com

Béatrice Langella 01.49.02.11.38 – mail : beatrice.langella@coface.com



Cap Export : Pour Mieux Exporter

3-1. Bénéficiaire de l'expérience des grands exportateurs (parrainage)

L'association Partenariat France - Entreprises pour l'Export réunit 33 groupes qui soutiennent le développement international des PME en mettant à la disposition de ces dernières leurs réseaux sur les marchés étrangers. Ces grands groupes s'engagent, sur la base du volontariat, à faire bénéficier les PME de leur expérience afin d'accélérer, faciliter et sécuriser les projets de celles-ci sur les marchés internationaux.

► Qui peut en bénéficier ?

Toute PME française disposant d'une stratégie à l'international et ayant, dans ce cadre, défini des objectifs géographiques précis sur lesquels le groupe parrain peut faciliter l'accès au marché de la PME.

► De quoi s'agit-il ?

Cet appui revêt plusieurs formes: la communication d'informations et de conseils sur les marchés, la mise en relation avec des clients et opérateurs, l'appui logistique ou l'abri (mise à disposition de locaux), l'assistance juridique, le tutorat de VIE, l'accueil de stagiaires, l'organisation de missions collectives de prospection d'un marché, la promotion de produits français, l'hébergement sur les stands des groupes lors d'expositions à l'étranger (portage salon).

Les principes de fonctionnement de Partenariat - France offrent des garanties précises aux entreprises bénéficiaires. Les actions de Partenariat - France et des groupes porteurs sont engagées à titre gracieux ou à prix coûtant. L'entreprise bénéficiaire reste libre de sa stratégie.

► **Nouveauté :** Les actions de portage collectif des grands groupes seront subventionnées dans le cadre de la labellisation par Ubifrance. Il s'agit par exemple des opérations de promotion de l'offre française sur les marchés extérieurs.

► Comment en bénéficier ?

En constituant un dossier de candidature au portage, disponible sur le site Internet de l'association www.partenariat-france.org à la rubrique « comment s'y prendre ? » ou en prenant contact avec le Directeur régional du commerce extérieur.

► Qui contacter ?

Le secrétaire général de Partenariat France : Jean-louis Poli
Tél 01.44.87.18.99, Mail : info@partenariat-france.org



Cap Export : Pour Mieux Exporter

3-2. Développer les initiatives de tous

Par la labellisation des opérations collectives à l'étranger confiée à Ubifrance, selon des critères géographiques et sectoriels correspondant aux priorités nationales du commerce extérieur.

► Qui peut en bénéficier ?

Tout le monde. L'opérateur peut être public ou privé, national ou régional. La procédure est ouverte à tout type d'entreprise.

► De quoi s'agit-il ?

Un complément financier versé par Ubifrance pour inciter les opérateurs à emmener plus d'entreprises sur les marchés étrangers.

Deux exemples :

- un label « simple », accordé à tout projet permettant d'organiser un pavillon collectif « France » sur un salon professionnel à l'étranger porteur pour les entreprises françaises. L'opérateur s'engage à afficher le « Label France » sur le pavillon français et les supports promotionnels et reçoit à ce titre une somme forfaitaire couvrant ces frais. Il bénéficie en retour de la promotion par Ubifrance de son opération auprès des entreprises françaises.

- un label avec appui financier s'il s'agit soit de la 1^{ère} édition d'un pavillon « France » sur le salon concerné, soit d'une réédition mais avec un objectif de développement affiché du nombre d'entreprises françaises exposantes. Cet appui financier permet à l'opérateur de baisser le prix de vente aux entreprises ou de réaliser une action de promotion.

En 2004, 119 pavillons ont été labellisés pour un total de 1829 sociétés exposantes.

► Nouveauté :

Le comité de labellisation va examiner dorénavant les demandes de soutien financier d'actions collectives correspondant aux priorités géographiques et sectorielles du commerce extérieur. Toute opération comptant au moins 5 entreprises, même si ce n'est pas un pavillon français dans une exposition, sera considérée comme collective et sera donc éligible. Une PME peut très bien être l'organisatrice d'une mission commerciale collective à l'étranger prévoyant une présentation de l'offre française. Les ministres souhaitent qu'en 2006, Ubifrance labellise au moins 200 opérations, soit le double de 2005.

► Comment en bénéficier ?

Les opérateurs désirant bénéficier d'une aide financière soumettent un dossier de candidature au Comité d'examen des demandes de labellisation, présidé par le Directeur général d'Ubifrance, qui étudie le projet, les prestations apportées aux entreprises exposantes, les objectifs de recrutement d'entreprises, le marketing, la difficulté et le budget du projet, le prix de vente aux entreprises. Selon ces critères, le Comité propose un montant d'aide au Président qui décide et notifie à l'opérateur les conditions définitives d'attribution du soutien financier.

► Qui contacter ?

Ubifrance : missionlabellisation@ubifrance.fr ou estelle.valentin@ubifrance.fr

Tél : 04 96 17 25 66



Cap Export : Pour Mieux Exporter

3-3. Favoriser l'action internationale des pôles de compétitivité

Le gouvernement a engagé une politique ambitieuse en faveur du développement des pôles de compétitivité dans les régions. L'objectif est de rassembler les énergies autour de projets économiques. Les ministres souhaitent encourager le développement international des pôles.

Favoriser les coopérations internationales ; le parrainage par un grand groupe dans chaque pôle ; la labellisation des opérations collectives à l'étranger initiées dans les pôles et favoriser l'utilisation du crédit impôt-export collectif (80 000 €).

► Qui peut en bénéficier ?

Les entreprises membres d'un pôle de compétitivité

► De quoi s'agit-il ?

En liaison avec les DRCE et les missions économiques, l'objectif est de favoriser les PME regroupées dans un pôle de compétitivité à exporter en privilégiant les actions collectives et à développer des coopérations internationales avec des pôles étrangers.



Cap Export : Pour Mieux Exporter

3-4. Profiter de l'expérience et des réseaux des sociétés de commerce pour vendre le « made in France »

Les sociétés de commerce qui sont particulièrement utiles pour les exportations des PME, sont pénalisées par cette contribution assise sur le chiffre d'affaires. Un plafonnement de cette contribution sera mis en place pour inciter les sociétés de commerce à développer leur activité exportatrice depuis la France. Les sociétés de commerce peuvent en effet contribuer à développer les exportations des petites et moyennes entreprises.

► Qui pourra en bénéficier ?

Les sociétés de commerce relevant des codes NAF 51 et 503A.

► Prochaine étape

Le Ministère de L'Economie, des Finances et de l'Industrie travaille avec le Ministère de l'Emploi, de la Cohésion Sociale et du Logement et proposera au Premier ministre un système plafonnant la C3S (contribution sociale de solidarité de sociétés) pour les sociétés de commerce qui exportent depuis la France.