

Thierry Breton

ministre de l'Économie, des Finances et de l'Industrie

Christine Lagarde

ministre déléguée au Commerce extérieur

2006

Cap Export



Liberté • Égalité • Fraternité

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE


MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE
DES FINANCES ET DE L'INDUSTRIE



Cap Export : Pour Mieux Exporter



Christine Lagarde

Ministre déléguée au commerce extérieur

Dès ma nomination, j'ai entrepris une large consultation des entreprises, de leurs représentants et de leurs partenaires en mettant l'accent sur les PME dans les régions, afin de connaître les difficultés que celles-ci rencontrent lorsqu'elles souhaitent se développer à l'étranger. J'en ai retenu que le dispositif de soutien public devait gagner en simplicité, lisibilité et efficacité.

J'ai décidé de lancer « CAP EXPORT », la mobilisation de moyens sur des outils particulièrement incitatifs que les petites et moyennes entreprises, cibles principales de ces mesures, pourront utiliser. « CAP EXPORT » vise trois objectifs : favoriser l'emploi à l'export, en particulier des jeunes ; partir gagner des marchés à l'étranger et jouer collectif à l'export.

Pour donner plus de lisibilité à ces actions, au sein des 25 pays-cibles, je vais renforcer les moyens sur cinq pays-pilotes (Chine, Etats-Unis, Inde, Japon, Russie) où notre présence économique est encore insuffisante. Ces pays bénéficieront d'un redéploiement de moyens. Des efforts de mise en cohérence des partenaires publics et privés de l'exportation seront également menés ; ils seront mobilisés pour travailler ensemble et proposer un dispositif plus lisible, plus simple et plus efficace aux entreprises. J'ai fixé aux missions économiques, l'objectif d'une augmentation annuelle de 10 % du nombre de prestations aux entreprises.

La croissance du commerce mondial est source de développement pour nos entreprises et d'emplois nouveaux. « CAP EXPORT » accompagne les entreprises, notamment les PME, dans leurs projets à l'exportation.

Je sais pouvoir compter sur tous les partenaires de l'exportation pour promouvoir cette dynamique au service des entreprises et du commerce extérieur français.

Christine Lagarde



Cap Export : Pour Mieux Exporter

Crédit d'impôt export étendu

Le crédit d'impôt permet d'accompagner les PME dans leur développement international. En vigueur depuis début 2005, il réduit le coût d'un salarié chargé de développer les exportations.

> Qui peut en bénéficier ?

Ce dispositif est accessible aux PME employant moins de 250 salariés et ayant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 millions d'euros, et à certaines sociétés de professions libérales réalisant des dépenses de prospection commerciale à l'exportation.

> De quoi s'agit-il ?

La mesure s'applique au recrutement d'un salarié dont l'activité est dédiée à l'exportation. Le crédit d'impôt est plafonné à 40 000 € par entreprise pour la période de 24 mois succédant à ce recrutement, ou à 80 000 € dans le cas d'un groupement d'entreprises sous forme d'association loi de 1901 ou de groupement d'intérêt économique (GIE).

Dans la limite de ce plafond, le crédit d'impôt ne peut pas excéder 50% des dépenses réalisées. Les dépenses éligibles sont : 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. Il intervient en déduction de l'impôt sur les sociétés.

> Quelles sont les améliorations pour 2006 ?

Le crédit d'impôt export a été étendu à compter du 1^{er} janvier 2006 aux prospections commerciales réalisées à l'intérieur de l'Espace économique européen, qui constitue la première destination commerciale des PME. Le champ des dépenses éligibles a aussi été étendu aux rémunérations des volontaires internationaux entreprise (VIE).

> Comment en bénéficier ?

Pour bénéficier du crédit d'impôt, la PME doit remplir la déclaration n°2079-P-SD sans fournir de justificatifs. Cette déclaration est à déposer au moment du paiement du solde de l'impôt sur les sociétés (15 avril de l'année n) au titre de l'impôt de l'année n-1, ou, en cas de non imposition à l'impôt sur les sociétés, au moment de la déclaration des résultats pour l'impôt sur le revenu (premier semestre de l'année n). La PME peut moduler, comme elle le souhaite, sa déduction fiscale sur les exercices fiscaux couverts par la période des 24 mois consécutive au recrutement.

> **Qui contacter ?** La Direction régionale du commerce extérieur:
www.missioneco.org/drce



Cap Export : Pour Mieux Exporter

Exonération de l'impôt sur le revenu à partir de 120 jours à l'étranger

Cette nouvelle mesure, entrée en application en janvier 2006, crée une incitation forte pour les responsables commerciaux des entreprises à se mobiliser en faveur des exportations.

> Qui peut en bénéficier ?

Ce dispositif est accessible aux personnes résidant fiscalement en France et exerçant une activité salariée liée à la prospection commerciale à l'étranger.

> De quoi s'agit-il ?

Il existe un dispositif fiscal dont l'objet est de faciliter la mobilité de certaines catégories de salariés à l'étranger (personnes travaillant sur des chantiers à l'étranger et marins pêcheurs). Il prévoit l'exonération d'impôts sur la rémunération perçue à l'étranger lorsque le séjour à l'étranger dépasse 183 jours par an.

Pour faciliter l'internationalisation de l'économie française et le développement de ses exportations, notamment sur les marchés difficiles et lointains, cette motivation fiscale est désormais proposée à ceux qui prospectent à l'étranger, et ce, dès 120 jours.

Les traitements et salaires perçus au titre du développement des exportations par des personnes ayant leur domicile fiscal en France, envoyées à l'étranger par un employeur établi en France et justifiant d'une activité hors de France d'une durée professionnelle supérieure à 120 jours calendaires au cours d'une période de 12 mois consécutifs, ne sont 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, qui s'applique à compter de l'imposition des revenus de l'année 2006, seront publiées au bulletin officiel des impôts.

> Qui contacter ?

La Direction régionale du commerce extérieur : www.missioneco.org/drce



Cap Export : Pour Mieux Exporter

Assurance prospection renforcée

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.

> Qui peut en bénéficier ?

L'assurance prospection s'adresse aux PME. Elle permet de répondre à leurs besoins, dans des secteurs d'activités variés et pour des prospections dont l'étendue géographique et les moyens mis en œuvre sont ajustables.

> De quoi s'agit-il ?

Le dispositif combine une assurance contre le risque d'échec des prospections et la faculté, 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 de prospection engagées par l'entreprise. Les dépenses de prospection sont indemnisées dans la limite de 65% d'un budget préalablement négocié entre COFACE et l'assuré.
- 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.

> Quelles sont les améliorations pour 2006 ?

Pour encourager les entreprises à prospecter prioritairement cinq pays cibles à fort potentiel de développement (Chine, Japon, Inde, Russie et Etats-Unis), la quotité des dépenses garanties est portée de 65% à 80% pour les prospections intervenant dans l'un ou plusieurs de ces cinq pays. Cette modalité contribue à alléger davantage les charges de prospection des entreprises et facilite la levée de financements supplémentaires.

> Comment en bénéficier ?

L'augmentation de la quotité garantie est effective pour toutes les nouvelles demandes de garantie reçues depuis le 1^{er} novembre 2005. Les autres modalités et les primes d'assurances versées par les assurés restent inchangées. Des aménagements comptables pourront dans certains cas être nécessaires pour permettre un suivi individualisé des prospections par pays. Les demandes peuvent être effectuées en ligne sur le site de COFACE

> **Qui contacter ?** Les correspondants COFACE désignés sur le site: www.coface.fr



Cap Export : Pour Mieux Exporter

Garantie des crédits de préfinancement

Les entreprises ayant signé des contrats à l'exportation rencontrent fréquemment des problèmes de trésorerie en raison de modalités de paiement faisant apparaître un besoin de financement élevé. Deux nouvelles mesures de garantie des crédits de préfinancement incitent les banques à prendre davantage de risques pour financer les exportateurs.

> Qui peut en bénéficier ?

Les PME pour le produit OSEO–Sofaris. Les PME et des entreprises de taille plus importante pour le nouveau produit Coface.

> De quoi s'agit-il ?

Il s'agit de garanties émises en faveur des banques dans le cadre de préfinancements de contrats export signés. Ces produits permettent aux banques d'être garanties contre le risque de défaillance financière de l'exportateur. Les mesures complètent le produit de garantie des cautions de la Coface et d'OSEO, opérationnels depuis mi-2005, garantissant à hauteur de 70% l'émetteur d'une caution export.

> Quelles sont les améliorations pour 2006 ?

La création d'une nouvelle garantie de préfinancements destinés à financer des contrats export, mise en œuvre par la Coface pour le compte de l'Etat, dont la quotité garantie est de 70%.

Une augmentation de 50 à 70% de la quotité garantie du produit OSEO-Sofaris déjà existant, permettant de garantir également des préfinancements exports.

> Comment en bénéficier ?

Le produit OSEO est diffusé par l'intermédiaire du réseau national OSEO. Le produit Coface est accessible, soit par l'intermédiaire des délégations régionales Coface, soit en ligne, les formulaires de demande de garanties étant téléchargeables.

> Qui contacter ?

- Les correspondants désignés sur : www.coface.fr
- Les correspondants régionaux d'OSEO sur www.oseo.fr



Cap Export : Pour Mieux Exporter

Actions de promotion collectives labellisées

L'objectif de la labellisation est d'accompagner plus d'entreprises françaises à l'international dans le cadre d'actions collectives de promotion répondant à des critères de qualité et d'intérêt économique.

> Qui peut en bénéficier ?

Un opérateur, public ou privé, national ou régional, reçoit un soutien dont il fait bénéficier les entreprises participantes.

> De quoi s'agit-il ?

La procédure de labellisation gérée par UBIFRANCE permet à une entreprise ou un opérateur, public ou privé, d'obtenir un soutien financier fonction du nombre d'entreprises françaises aidées. Ce soutien permet à l'opérateur, d'une part, d'afficher le label France dont il peut se prévaloir pour promouvoir son projet et recruter les entreprises participantes, et, d'autre part, d'abaisser les coûts de participation des entreprises à l'action labellisée.

Toute opération labellisée est inscrite au programme France qui a vocation à fédérer l'ensemble des actions des partenaires publics et privés du commerce extérieur, soutenues par le ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie.

> Quelles sont les améliorations pour 2006 ?

Jusqu'en 2005, seuls des pavillons France sur des salons professionnels à l'étranger et des actions cohérentes avec les orientations stratégiques des plans d'action sectoriels à l'exportation étaient labellisés.

En 2006, la labellisation est étendue à l'ensemble des actions de promotion collective à l'étranger. Désormais, sont éligibles les présentations de produits et savoir faire, les rencontres d'acheteurs et de partenaires comme par exemple les forums d'affaires, les promotions commerciales ou des missions collectives de prospection. Le périmètre de la labellisation est aussi étendu aux opérations collectives à l'étranger initiées dans les pôles de compétitivité et aux opérations de parrainage à l'export.

> Comment en bénéficier ?

L'opérateur désirent bénéficier d'un soutien soumet un dossier de candidature à la mission labellisation d'UBIFRANCE. Après instruction, le dossier est examiné en comité de labellisation. En fonction des caractéristiques du projet (nature, nombre d'entreprises participantes, prestations proposées, budget), le comité décide d'apporter un soutien financier au projet.

> Qui contacter ?

Pour toute information : www.ubifrance.fr

Pour toute question : missionlabellisation@ubifrance.fr ou Tel : 01 40 73 34 52



Cap Export : Pour Mieux Exporter

Volontariat international en entreprise (VIE)

Le volontariat international en entreprise permet aux entreprises françaises de confier à un jeune, homme ou femme, jusqu'à 28 ans, une mission professionnelle à l'étranger durant une période modulable de 6 à 24 mois. Cette formule a pour objectif de favoriser le développement international des entreprises françaises en leur proposant de bénéficier des compétences d'un jeune professionnel motivé, à un coût inférieur au coût d'un cadre expatrié.

> Qui peut en bénéficier ?

Les entreprises françaises de toute taille et notamment les PME, peuvent bénéficier d'un VIE. Celui-ci sera affecté à l'étranger au sein d'une implantation ou d'une représentation de l'entreprise française ou d'une entreprise étrangère liée à cette dernière par un accord de partenariat (agents, distributeurs, etc).

> De quoi s'agit-il ?

Le VIE est une formule particulièrement avantageuse pour une entreprise désireuse de se développer sur les marchés étrangers. Elle permet à toute entreprise française de confier à un jeune une mission à l'étranger tout en étant exonérée de charges sociales et des tâches de gestion administrative du contrat qui sont confiées à Ubifrance. L'entreprise bénéficie d'un large choix de curriculum vitae avec des profils adaptés à ses besoins, mais aussi d'une expertise et de conseils personnalisés d'Ubifrance dans la recherche et la sélection de candidats, si elles le souhaitent.

Le jeune peut être formé aux besoins de l'entreprise durant un séjour en France susceptible d'aller jusqu'à 165 jours, par période de 12 mois de mission (avant ou pendant la mission). Les formules de VIE « à temps partagé » par plusieurs PME et de « VIE régional », c'est-à-dire, affecté dans une zone couvrant jusqu'à 8 pays, apportent une réponse plus adaptée à des consortium de PME qui souhaitent mener une démarche groupée à l'international. Des solutions de portage par des grands groupes, en liaison ou non, avec Partenariat France, existent également.

> Quelles sont les améliorations pour 2006?

Depuis le 1^{er} janvier 2006, les indemnités des VIE font partie des dépenses éligibles au crédit d'impôt export, dans tous les pays d'affectation.

> Comment en bénéficier ?

L'entreprise doit demander un agrément auprès d'Ubifrance, valable cinq ans et effectuer une demande d'affectation pour chaque VIE. Les formulaires de demandes d'agrément et d'affectation sont téléchargeables.

> **Qui contacter ?** UBIFRANCE 0810 659 659 - www.ubifrance.fr
email : infoVIE@ubifrance.fr