

FICHES - EXPORT

Fiche n°71 - Chambres de Commerce et d'Industrie de Normandie - Novembre 2005

CAP EXPORT PME — Pour Mieux Exporter

CAP Export Pour Mieux Exporter, présenté le 5 octobre 2005 par Mme la ministre déléguée au commerce extérieur **Christine Lagarde**, ne se veut pas être un énième plan mais souhaite avant tout instaurer une dynamique concentrée sur quelques mesures incitatives ciblées en terme d'impacts, les plus porteuses pour les entreprises et favorisant le recrutement des jeunes, en l'occurrence les VIE. Mme la ministre a souhaité un dispositif de soutien plus simple, plus lisible et plus efficace autour d'un certain nombre d'objectifs.

Sans renier la liste des 25 pays prioritaires élaborée en 2003, Cap Export PME souhaite concentrer ses efforts sur 5 pays-pilotes à fort potentiel de développement (Chine, Japon, Inde, Russie et Etats-Unis).

1^{er} objectif : encourager le recrutement des jeunes à l'export

Le Crédit d'Impôt Export est étendu à compter du 1^{er} janvier 2006 aux prospections réalisées en Europe.

Il est accessible aux PME de moins de 250 salariés 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.

Le fait générateur de cette mesure est le recrutement d'un salarié, même pour 6 mois,

dont l'activité est dédiée à l'exportation. Le crédit d'impôt est plafonné à 40 000 euros 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, les dépenses visant à réunir des informations sur les marchés et clients, les dépenses de participation à des salons et à des foires-exposition et les dépenses de prospection. Il ne peut être obtenu qu'une seule fois.

Son renforcement favorisera l'emploi des jeunes, en particulier des VIE dont les rémunérations sont désormais éligibles à l'assiette.

2^{ème} objectif : inciter à partir à l'étranger

La prospection à l'étranger est un des moyens les plus efficaces pour remporter des contrats.

Pour faciliter l'internationalisation de l'économie française, une motivation fiscale simple et lisible est proposée. 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, au cours d'une période de 12 mois consécutifs, sur la part de salaire correspondant.

3^{ème} objectif : pallier aux difficultés des entreprises en renforçant les garanties

1°) - **L'assurance prospection**, gérée par la Coface, permet de limiter les risques lorsque

l'entreprise se lance dans une prospection commerciale à l'étranger.

Plus d'un bénéficiaire sur deux de l'assurance prospection est primo exportateur.

La quotité garantie passe de 65 à 85% sur les cinq pays-pilotes (Chine, Japon, Inde, Russie et Etats-Unis) afin de favoriser la prospection commerciale dans des pays où la présence française est insuffisante.

2°) - Afin de faciliter l'accès au financement des PME et des entreprises de taille intermédiaire, les taux de contre-garantie passeront de 50 à 70%.

Bien souvent, les entreprises rencontrent des difficultés pour financer leurs 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 et à la fabrication des produits qu'ils ont commandés.

Les nouvelles mesures développées par la Coface et Oséo permettent de mieux financer des activités export qui demandent un important fonds de roulement.

4^{ème} objectif : encourager l'action collective

Plusieurs mesures existent pour inciter les entreprises à travailler ensemble sur les marchés étrangers. Le **Crédit d'Impôt Export** de 40 000 euros, désormais étendu, **est doublé pour les associations et les GIE de PME.**

1°) - Désormais les actions de portage collectif des grands groupes seront subventionnées dans le cadre de la labellisation par Ubifrance. Il peut s'agir par exemple des opérations de promotion de l'offre française sur les marchés extérieurs.

2°) - La politique de labellisation d'Ubifrance passe à la vitesse supérieure. Elle concerne également les initiatives de tous opérateurs, publics ou privés, nationaux ou régionaux, correspondant aux priorités nationales et susceptibles d'entraîner les entreprises sur les marchés étrangers.

Toute action collective comptant au moins 5 entreprises sera considérée comme collective et sera donc éligible.

3°) - Le développement international des pôles de compétitivité sera encouragé.

Seront favorisés : 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 l'utilisation du Crédit Impôt Export (80 000 euros).

4°) - Il est envisagé que la Contribution Sociale de Solidarité de Sociétés (C3S) soit plafonnée, afin d'inciter les sociétés de commerce à développer leur activité exportatrice depuis la France et favoriser le «made in France».

Contacts :

• votre Conseiller HNI (02 35 14 38 93) ou Normanex (02 31 54 40 24)

• votre Direction Régionale du Commerce Extérieur

- Haute-Normandie :

Bernard Crozes - Directeur Régional (Rouen)

Tél : 02 35 52 41 00

- Basse-Normandie :

Xavier Demerlé - Directeur Régional (Hérouville St Clair)

Tél : 02 31 94 75 00

• *Autres* : **Coface Rouen** - Tél : 02 32 76 09 50

Coface Caen - Tél : 02 31 44 57 48

www.coface.fr

www.partenariat-france.org

missionlabellisation@ubifrance.fr

www.civiweb.com

ÉDITION : Réseaux HNI / NORMANEX

Consultez la collection des Fiches Export sur Internet :

http://www.haute-normandie.net/hni/fiches_techniques.htm ou auprès de M.-Cl. Bernis - Tél : 02 35 14 38 89