

FICHES-EXPORT

Fiche n°87 - Chambres de Commerce et d'Industrie de Normandie - Mars/Avril 2009

CRÉDIT D'IMPÔT EXPORT

(Mise à jour de la fiche n°69 de mai 2005)

Le crédit d'impôt export 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.

Il a été étendu au 1^{er} janvier 2006 à l'Espace Economique Européen (opérations intracommunautaires).

Qui peut en bénéficier ?

- **Réservé aux PME** au sens communautaire, employant moins de 250 salariés et ayant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 millions d'euros, entreprises individuelles, sociétés de personnes ou de capitaux, soumises à l'impôt sur les sociétés ou à l'impôt sur le revenu selon le régime du réel normal ou simplifié d'imposition.

- **Qui recrutent une personne ou ont recours à un Volontaire International en Entreprise (V.I.E.)** qui doit être affecté au développement d'exportations.

Pas de condition sur la nature et la durée du contrat de travail (même si durée inférieure à 24 mois).

Le recrutement se doit d'être effectif (pas d'intérimaire, stagiaire ou apprenti).

Dans le cas d'un salarié recruté en interne : le développement export doit devenir son activité principale et accessoire à son activité initiale.

De quoi s'agit-il ?

- **Le crédit d'impôt est plafonné à 40 000 euros par entreprise pour la période de 24 mois succédant à ce recrutement, ou à 80 000 euros 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.

- **Il ne peut être obtenu qu'une seule fois par entreprise.**

Il intervient en déduction de l'impôt sur les sociétés.

- Les subventions publiques doivent être déduites :

- Soutien Individualisé à la Démarche Export des PME (Sidex).

- Appui régional aux entreprises.

- Dépenses garanties par une assurance prospection, etc.

Dépenses éligibles

- SIX CATÉGORIES DE DÉPENSES SONT ÉLIGIBLES.

Conditions : elles doivent être engagées dans les 24 mois suivant le recrutement de la personne affectée au développement export ou à la signature de la convention en cas de recours à un V.I.E.

1) Frais et indemnités de déplacement et d'hébergement liés à la prospection commerciale en vue d'exporter.

- Déplacements en France ou à l'étranger pour la réunion d'informations sur les marchés et les clients situés à l'étranger, la participation à des foires et salons ou pour faire connaître les produits et services de l'entreprises en vue de l'exportation.
- Concerne le salarié recruté, le V.I.E., ou toute autre personne.

2) Dépenses visant à réunir des informations sur les marchés et les clients (règlementation en vigueur, études de marchés, circuits de distribution). Peuvent être confiées à un prestataire français ou étranger.

3) Dépenses de participation à des salons et foires-expositions

- Participation active en tant qu'exposant (location de stand, montage et démontage, droits de participation).
- Participation passive : uniquement si la manifestation a pour objet l'exportation.

4) Dépenses visant à faire connaître les produits et services de l'entreprise en vue d'exporter (publicité, commu-

nication, site web relatifs aux produits ou services de l'entreprise à destination d'un public situé dans un pays étranger. Peut être confié à des prestataires français ou étrangers.

5) Indemnités versées aux V.I.E.

- Indemnités mensuelles et prestations mentionnées à l'article L 122-12 du code du service national (indemnité forfaitaire mensuelle, composée d'une partie fixe et d'une partie variable et prestations nécessaires à la subsistance, à l'équipement et au logement du V.I.E.)
- Les frais de voyage et de transport ne sont pas concernés.
- Les subventions publiques en cas d'intermédiation d'un organisme étatique ou d'une collectivité territoriale sont à retirer des bases de calcul.

6) Dépenses liées aux activités de conseil fournies par les opérateurs spécialisés du commerce international.

- Consultation juridique, étude technique auprès de professionnels qui proposent des activités permettant le développement à l'exportation (commissionnaires, courtiers, agents commerciaux, bureaux d'achats, négoce, sociétés de services d'accompagnement à l'international).

CONTACTS :

- Votre Conseiller en Développement International HNI/NORMANEX
- Votre Direction Régionale du Commerce Extérieur
 - DRCE - ROUEN - Tél : 02 35 52 41 00
rouen@dree.org
 - DRCE - CAEN - Tél : 02 31 94 75 00
caen@dree.org
- Votre interlocuteur fiscal

ÉDITION : Réseaux HNI / NORMANEX

Retrouvez la collection des Fiches Export sur Internet :

http://www.normandie-international.com_techniques.htm