

## **4 MESURES « CHOC » POUR L'EMPLOI ET L'EXPORT**

► **Le crédit d'impôt export** a pour objet d'inciter les PME, qui ont moins de 250 salariés et sont fiscalisées en France, à franchir une étape importante du développement international par la prospection et un recrutement dédié à l'export.

En application depuis le début d'année 2005 (article 23 de la loi n° 2004-1484 du 30 décembre 2004 et instruction fiscale 4 A-9-05 n°70 du 18 avril 2005 disponible à l'adresse internet suivante : <http://alize.finances.gouv.fr/dgiboi/boi2005/cadliste.htm>), ce dispositif est accessible aux PME et à certaines sociétés de professions libérales exposant des dépenses de prospection commerciale à l'exportation en dehors de l'Espace économique européen (EEE).

Il porte sur 50 % des dépenses, effectuées dans la limite d'un plafond de 40 000 € (soit 50% de 80 000 €), pour une PME qui ne peut en bénéficier qu'une seule fois. Sont éligibles les dépenses effectuées pendant les vingt-quatre mois consécutifs, soit au recrutement d'un salarié, quelle que soit la nature de son contrat de travail (par exemple un CDI, un CDD, un contrat d'emploi export ou un VIE), dédiés au développement des exportations, ou soit à la transformation par avenant d'un emploi interne existant en un emploi dédié au développement des exportations, assortie toutefois du recrutement d'un autre salarié au sein de la PME dans les six mois de la signature de l'avenant.

Le recrutement précité constitue le fait générateur du crédit d'impôt. Il peut avoir lieu avant le 1<sup>er</sup> janvier 2005, les dépenses effectives prises en compte dans le crédit d'impôt étant toutefois postérieures au 1<sup>er</sup> janvier 2005.

Les dépenses éligibles au crédit d'impôt celles qui ont trait à la prospection commerciale en vue d'exporter en dehors de l'EEE et en aucun cas celles relatives au salarié recruté. Il s'agit des dépenses suivantes :

- les frais et indemnités de déplacement et d'hébergement liés à la prospection en vue d'exporter en dehors de l'EEE,
- les dépenses visant à réunir des informations sur les marchés et clients situés en dehors de l'EEE,
- les dépenses de participation à des salons et à des foires-expositions en dehors de l'EEE,
- les dépenses visant à faire connaître les produits et services de l'entreprise en dehors de l'EEE (catalogue, publicité...).

Pour bénéficier du crédit d'impôt, la PME devra remplir une simple déclaration qui figure en annexe de l'instruction fiscale susvisée, et ce, sans fournir de justificatifs. La PME pourra moduler comme elle le souhaite sa déduction fiscale sur les exercices fiscaux couverts par la période des 24 mois consécutive au recrutement.

**Le crédit d'impôt export, c'est le moyen pour une PME, qui vient de recruter un salarié à l'export ou un VIE, de déduire dans les deux ans qui suivent ce recrutement, 40 000 € de son impôt sur les sociétés si elle a engagé 80 000 € de dépenses de prospection commerciale pour exporter en dehors de l'espace économique européen.**

► **Le contrat emploi export** vise à favoriser le développement des missions à l'exportation des entreprises (le dispositif s'applique à tout type d'entreprise) en assouplissant les contraintes liées aux règles du licenciement économique tout en apportant aux salariés concernés des garanties. Cette mesure, définie par l'article 62 de la loi n°2005-32 du 18 janvier 2005 (art. L.321-12-1 du code du travail), s'inspire du « contrat de chantier » propre au secteur du bâtiment et des travaux publics.

Ce nouveau contrat, à durée indéterminée mais d'au moins six mois, permet de gérer une mission effectuée en majeure partie à l'étranger dont l'issue et le terme ne peuvent pas être déterminés à l'avance. Il adapte donc la réglementation sociale aux contraintes des missions à l'exportation. Sa mise en oeuvre s'opère sur la base d'un accord d'entreprise ou de branche.

Le dispositif soustrait aux règles du licenciement économique les licenciements qui interviennent dans son cadre. Aux fins d'équilibre, la loi fixe des éléments obligatoires que l'accord collectif de branche ou d'entreprise doit comporter des garanties précises pour les salariés concernés : taille et type d'entreprises concernées pour le seul accord collectif, catégories de salariés concernés, nature des missions à l'exportation concernées ainsi que durée minimale (au moins 6 mois), contreparties en terme de rémunération et d'indemnités de licenciement accordées aux salariés, en terme de formation pour les salariés concernés et mesures indispensables à leur reclassement.

**Le contrat d'emploi export, c'est le moyen pour une entreprise d'embaucher, pendant au moins six mois, un salarié pour une mission dédiée à un projet d'exportation (contrat à durée indéterminée dont le terme est lié à la fin de la mission) dans des conditions souples et économiques définies par accord d'entreprise ou de branche.**

► **Le consortium à l'export** permet aux groupements d'intérêt économiques (GIE) ou aux associations soumises à l'impôt sur les sociétés, créés par des PME pour mutualiser les coûts et les risques liés à l'export, de bénéficier du crédit d'impôt export dans les mêmes conditions que décrites supra mais avec un montant doublé : 80 000 € au lieu de 40 000 €.

Les consortiums sont souvent des centres de coûts ne faisant pas de bénéfices, les relations marchandes s'effectuant au seul niveau des membres de la structure collective : le crédit d'impôt s'opérera par versement d'un chèque de l'Etat à l'association ou au GIE.

**Le consortium à l'export, c'est le moyen pour plusieurs PME, regroupées en association ou GIE pour mutualiser les coûts et les risques à l'export, une fois qu'elles ont recruté un salarié à l'export ou un VIE pour leur structure collective, de déduire dans les deux ans qui suivent ce recrutement, 80 000 € de l'impôt sur les sociétés si 160 000 € de dépenses de prospection commerciale ont été engagées pour exporter en dehors de l'espace économique européen.**

► **le Volontariat International en Entreprise (VIE)** constitue une solution souple et économique pour les entreprises qui s'est substituée au Volontariat du Service National à l'Etranger depuis 2002. C'est une réponse concrète à deux enjeux majeurs pour l'économie française : l'accompagnement du développement international des entreprises et la formation des jeunes.

Ouverte à toute entreprise française, la formule VIE permet de confier à un jeune, garçon ou fille, de 18 à 28 ans, sans condition de diplôme, une mission professionnelle à l'étranger durant une période modulable de 6 à 24 mois. L'Etat, via Ubifrance, dote le jeune d'un statut public, exonérant l'entreprise de toute charge sociale, celle-ci devant seulement s'acquitter d'une indemnité forfaitaire mensuelle, variable selon la destination du jeune. Aucun contrat n'existe entre l'entreprise et le jeune, de sorte que ce dernier n'est pas comptabilisé dans les effectifs de l'entreprise, même si cette dernière dispose toutefois de la totale maîtrise de l'activité opérationnelle du jeune.

Le VIE permet ainsi à l'entreprise d'adapter son équipe à ses projets à l'export : missions variées, commerciales ou techniques, selon ses besoins. Le dispositif a été récemment assoupli pour faciliter l'accès du dispositif aux PME, notamment la possibilité de partager les services et le coût d'un VIE entre plusieurs entreprises, pour couvrir si besoin plusieurs pays, ou la possibilité pour le VIE de pouvoir passer près de 6 mois par an en France, en début ou en cours de mission pour maintenir un contact étroit avec l'entreprise

Près des deux tiers des VIE sont ensuite embauchés. 3000 VIE sont aujourd'hui en poste auprès de 650 entreprises, alors que 40 000 jeunes ont fait acte de candidature.

**Le VIE, c'est le moyen pour les entreprises de recruter de façon sécurisée des ressources humaines à l'international pour développer leur activité, grâce à sa formule souple et économique de pré embauche.**