

ASSEMBLÉE NATIONALE

30 novembre 2016

PLFR POUR 2016 - (N° 4235)

Commission	
Gouvernement	

Rejeté

AMENDEMENT

N° 68

présenté par
Mme Rabin

ARTICLE ADDITIONNEL**APRÈS L'ARTICLE 31, insérer l'article suivant:**

I. – Le II de l'article 244 *quater* H du code général des impôts est complété par un « h » ainsi rédigé :

« h) Les dépenses relatives à l'externalisation des forces de vente export, aux sociétés de gestion à l'exportation et au portage de personnels commerciaux à l'étranger. »

II. – La perte de recettes pour l'État est compensée à due concurrence par la création d'une taxe additionnelle aux droits mentionnés aux articles 575 et 575 A du code général des impôts.

III. – Le I n'est applicable qu'aux sommes venant en déduction de l'impôt dû.

EXPOSÉ SOMMAIRE

En loi de finances initiale, nous avons maintenu le crédit d'impôt export, au bénéfice des PME qui exposent des dépenses afin d'exporter des services, des biens et des marchandises. L'entreprise doit remplir les conditions cumulatives suivantes :

1. Recruter une personne ou avoir recours à un volontaire international en entreprise affecté au développement des exportations ;
2. Avoir employé moins de 250 salariés pendant la période de 24 mois qui suit le recrutement de la personne ou du volontaire ;

3. Réaliser un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros ou disposer d'un total de bilan inférieur à 43 millions d'euros pendant la période de 24 mois qui suit le recrutement de la personne ou du volontaire.

On constate que pour les PME françaises en recherche sur les marchés émergents aux problématiques très souvent complexes ne peuvent être gérées par leurs ressources internes mais nécessitent des ressources locales ou spécialisées. Ainsi selon le pays visé l'entreprise devrait pouvoir choisir entre des ressources internes, un VIE ou des ressources externes portées par des tiers.

Aussi, de la même manière que le recours à un volontaire international en entreprise (VIE) embauché par Business France et mis à disposition (et refacturé), les services d'externalisation de la prospection devraient l'être également car elles consistent à mettre à la disposition de l'entreprise des ressources humaines.

Il s'agit en l'espèce du portage salarial, comme l'embauche d'un commercial en Chine porté par une société locale de portage salarial et refacturé à l'entreprise, des services de cadres export à temps partagé (la mobilisation d'un cadre export à temps partiel qui refacture ses prestations à l'entreprise à hauteur du temps passé), et des prestations d'externalisation de la prospection export comme confier à une société experte disposant des ressources humaines ad hoc le soin de prospecter un marché donné.

Ces prestations de services à haute valeur ajoutée, proposées par les Sociétés d'Accompagnement à l'International (SAI) permettent à l'entreprise de disposer de ressources humaines dotées d'une réelle expertise commerciale sur les marchés export visés, augmentant ainsi les chances de succès des PME françaises qui veulent progresser à l'international.

En outre ces services offrent souvent davantage de souplesse aux PME, et leur permettent de moduler leur investissement de prospection export soit en valeur (ex. : cadre export à temps partagé), soit dans le temps (portage salarial sur une durée déterminée), voire de partager le risque de la prospection avec la SAI. Les coûts induits pour se lancer dans la compétition internationale étant souvent élevés et les retours sur investissement rarement sur le court terme, la souplesse qui serait ainsi offerte aux entreprises serait salutaire pour qu'elles osent davantage vers l'export.

Ces stratégies de développement s'inscrivent dans les volontés politiques partagées sur tous les bancs de favoriser l'emploi, direct ou indirect.