



ASSEMBLÉE NATIONALE

12ème législature

exportations

Question écrite n° 77783

Texte de la question

Alors que les commandes de biens d'équipement et d'aéronautique atteignent leur niveau le plus élevé depuis cinq ans, le nombre d'entreprises françaises qui exportent plafonne à 100 000. Dans ce contexte, M. Dino Cinieri demande à Mme la ministre déléguée au commerce extérieur quelles mesures elle entend initier afin d'encourager la prospection et l'accès aux financements des PME pour que celles-ci soient mieux armées pour exporter et, partant, créer de nouveaux emplois.

Texte de la réponse

L'exportation est une cause nationale en faveur de laquelle le Gouvernement est totalement mobilisé. Au total, 6,2 millions d'emplois dépendent directement ou indirectement des exportations de biens et de services. Le lien entre l'exportation et les créations d'emplois est clairement établi : un milliard d'euros d'exportations supplémentaires engendre en moyenne la création de 15 000 emplois. Le dispositif français d'aide à l'exportation est orienté en priorité vers l'aide aux PME, celles qui exportent déjà, mais plus encore les exportateurs occasionnels, les nouveaux exportateurs, les PME ayant un potentiel à l'export mais qui n'ont pas encore franchi le pas. Il est sophistiqué et multiforme, de manière à coller au mieux à leurs besoins. Il est également évolutif, dans un souci d'efficacité renforcée, et de manière à prendre en compte les priorités du Gouvernement, dont la principale d'entre elles, l'emploi. Fort du constat que les PME, particulièrement les primo-exportateurs, sont souvent dépourvues de véritable structure export au sein même de l'entreprise, le Gouvernement a mis en place en 2005 deux nouveaux dispositifs. Le crédit d'impôt prospection commerciale, qui conditionne l'octroi d'une aide fiscale au recrutement d'un salarié dédié à l'exportation. En vigueur depuis le 1er janvier 2005, il est destiné aux PME qui engagent une prospection commerciale en dehors de l'espace économique européen. Ce crédit d'impôt porte sur un montant de 40 000 euros avec un plafond de 50 % des dépenses de prospection engagées sur une période de vingt-quatre mois à compter de la date de recrutement d'un salarié dédié à l'export. Ce montant est doublé lorsque les entreprises se regroupent dans le cadre d'un groupement d'intérêt économique ou d'une association (type loi de 1901) ; le contrat emploi export, calqué sur le contrat de chantier, qui est en vigueur depuis le 1er janvier 2005. Il permet de gérer la durée incertaine inhérente à certaines démarches à l'exportation et suppose l'adoption d'un accord de branche ou d'entreprise. La loi fixe des éléments obligatoires que l'accord collectif de branche ou d'entreprise doit comporter et impose 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 six mois), contreparties en termes de rémunération et d'indemnités de licenciement accordées aux salariés, en termes de formation pour les salariés concernés et mesures indispensables à leur reclassement. L'Union des industries métallurgiques et minières a signé en octobre 2005 un accord avec les partenaires sociaux pour donner aux entreprises du secteur la capacité de proposer ce contrat. Le plan Cap Export, annoncé en octobre 2005, et dont les mesures phares sont entrées en vigueur début 2006, a pour objectif de rendre le dispositif d'aide à l'exportation plus simple, plus lisible et plus efficace. Il comporte deux mesures visant à faciliter le développement des ressources humaines à l'export, et plus particulièrement l'emploi

des jeunes. Le crédit d'impôt prospection commerciale a été étendu à compter du 1er janvier 2006 à l'Espace économique européen, et les rémunérations de volontaires internationaux en entreprise (VIE) font partie des dépenses éligibles. La procédure du volontariat international en entreprise permet à une entreprise d'envoyer un jeune professionnel (dix-huit à vingt-huit ans) à l'étranger pour une mission de six à vingt-quatre mois dans un ou plusieurs pays. Depuis février 2004, les jeunes peuvent rester jusqu'à 165 jours par an dans leur entreprise en France pendant la mission et travailler « à temps partagé » pour plusieurs PME. Le nombre de VIE a progressé de près de 20 % en 2004 (à 2 700) et atteignait 3 277 fin septembre 2005 ; les traitements et salaires perçus par des personnes ayant leur domicile fiscal en France, et qui exercent leur activité dans la prospection de marchés extérieurs pendant plus de 120 jours au cours de l'année civile dans un État autre que la France, sont exonérés d'impôt sur le revenu à raison des salaires perçus en rémunération de l'activité exercée à l'étranger. Il s'agit de l'extension aux salariés export d'un dispositif fiscal dont l'objet est de faciliter la mobilité de certaines catégories de salariés à l'étranger, et dont bénéficiaient déjà les personnes travaillant sur des chantiers à l'étranger et les marins-pêcheurs. Les conditions d'application de la mesure d'exonération fiscale, qui s'applique à compter de l'imposition des revenus de l'année 2006, ont été publiées en, avril dernier au Bulletin officiel des impôts. Par ailleurs, l'État fait un effort accru en matière d'assurance prospection s'agissant de cinq pays pilotes (Russie, Japon, Chine, États-Unis, Inde) pour lesquels la quotité garantie par l'État est augmentée (de 65 % à 80 %). Enfin, de nouvelles garanties gérées par la Coface pour le compte de l'État, visant spécifiquement à faciliter le financement des entreprises à l'export, ont été mises en place récemment : en mai 2005 pour ce qui est de la garantie des cautions et au début de 2006 s'agissant de la garantie des préfinancements. Ces mesures visent en particulier, mais pas seulement, les PME. La mise en place de ces nouvelles garanties a été décidée, notamment après un dialogue avec les entreprises et les banques, au sein du comité clients de la Coface créé dans le cadre de la modernisation des procédures publiques d'assurance crédit. Ces nouvelles garanties sont actuellement en phase de montée en puissance. Ces mesures sont de nature à aider nos exportateurs à en augmenter le nombre et à favoriser l'emploi, celui des jeunes en particulier. Elles répondent à leurs attentes et doivent être largement diffusées au niveau local et régional pour qu'un nombre important de PME puissent en bénéficier. Le ministre délégué au commerce extérieur a bien sûr noté l'intérêt de l'auteur de la question pour ses interrogations relatives au commerce extérieur et compte sur son soutien pour la diffusion de ces informations.

Données clés

Auteur : [M. Dino Cinieri](#)

Circonscription : Loire (4^e circonscription) - Union pour un Mouvement Populaire

Type de question : Question écrite

Numéro de la question : 77783

Rubrique : Commerce extérieur

Ministère interrogé : commerce extérieur

Ministère attributaire : commerce extérieur

Date(s) clé(s)

Question publiée le : 8 novembre 2005, page 10262

Réponse publiée le : 20 juin 2006, page 6488