



27/01/2009

Note thématique
Fiscalité/BIC/IS/Informations générales

Le point sur le crédit d'impôt prospection commerciale

L'article 23 de la loi de finances pour 2005 (n° 2004-1484 du 30 décembre 2004), codifié à l'article 244 quater H du code général des impôts, a instauré un crédit d'impôt en faveur des petites et moyennes entreprises qui exposent des dépenses de prospection commerciale afin d'exporter, en dehors de l'Espace économique européen, des services, des biens et des marchandises. Ce texte a été modifié par les articles 52 et 53 de la loi de finances rectificative pour 2005. Ces modifications se rattachent aux contrats conclus après le 1er janvier 2006.

Enfin une nouvelle catégorie de dépenses éligibles a été instaurée par l'article 55 de la loi de finances rectificative pour 2007. Il s'agit des dépenses liées aux activités de conseil fournis par les opérateurs spécialisés du commerce international.

1) Entreprises susceptibles d'être concernées : Les PME

Il s'agit des petites et moyennes entreprises qui sont définies comme celles qui ont employé moins de 250 salariés et ont, soit réalisé un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros au cours de chaque période d'imposition ou exercice clos pendant la période de 24 mois suivant la signature des contrats visés ci-dessous, soit un total de bilan inférieur à 43 millions d'euros.

L'effectif de l'entreprise est apprécié par référence au nombre moyen de salariés employés au cours de cette période.

Le capital des sociétés doit être entièrement libéré et être détenu de manière continue, pour 75 % au moins, par des personnes physiques ou par une société répondant aux mêmes conditions. Pour la détermination du pourcentage de 75 %, les participations des sociétés de capital-risque, des fonds communs de placement à risques, des sociétés de développement régional et des sociétés financières d'innovation ou des sociétés unipersonnelles d'investissement à risque ne sont pas prises en compte à la condition qu'il n'existe pas de lien de dépendance au sens des deuxième à quatrième alinéas du 12 de l'article 39 entre la société en cause et ces dernières sociétés ou ces fonds.

Pour les sociétés membres d'un groupe au sens de l'article 223 A, le chiffre d'affaires et l'effectif à prendre en compte s'entendent respectivement de la somme des chiffres d'affaires et de la somme des effectifs de chacune des sociétés membres de ce groupe. La condition tenant à la composition du capital doit être remplie par la société mère du groupe

2) Les contrats conclus

L'entreprise doit avoir recruté une personne affectée au développement des exportations ou au recours à un volontaire international en entreprise affecté à la même mission dans les conditions prévues par les articles L. 122-1 et suivants du code du service national.

PRECISION APORTEE PAR L'INSTRUCTION PUBLIEE AU BOI :

En application du paragraphe n° 12 de l'instruction 4 A-7-06 du 24 février 2006, l'intermédiation d'un organisme étatique ou d'une collectivité territoriale facilitant le recours à un volontaire international en entreprise pour les entreprises et permettant, par exemple, le partage d'un volontaire international entre plusieurs entreprises ne s'oppose pas au bénéfice du crédit d'impôt prospection commerciale au titre des dépenses versées pour l'accueil d'un volontaire international en entreprise dès lors que l'entreprise expose elle-même des dépenses éligibles.

Par ailleurs, l'intermédiation d'associations et fédérations professionnelles ainsi que d'autres associations privées facilitant le recours à un VIE ne s'oppose pas non plus au bénéfice du crédit d'impôt prospection commerciale sous réserve du respect de la même condition que celle mentionnée au paragraphe précédent.

Cette précision a un caractère interprétatif. Elle s'applique donc aux dépenses exposées pendant les 24 mois qui suivent le recrutement du VIE intervenant à compter du 1^{er} janvier 2006 (cf BOI 4 A-7-06, n° 15).

3) Les dépenses éligibles

- Date de réalisation des dépenses

Les dépenses éligibles doivent avoir été exposées pendant les vingt-quatre mois qui suivent le recrutement de la personne ou le recours au volontaire affecté au développement des exportations.

- Définition des dépenses éligibles

Les dépenses ci-dessous sont éligibles à ce crédit d'impôt dit « crédit d'impôt prospection commerciale » à condition qu'elles soient déductibles du résultat imposable :

- les frais et indemnités de déplacement et d'hébergement liés à la prospection commerciale en vue d'exporter, y compris dans l'UE ;
- les dépenses visant à réunir des informations sur les marchés et les clients, y compris dans l'UE ;
- les dépenses de participation à des salons et à des foires-expositions, y compris dans l'UE ;
- les dépenses visant à faire connaître les produits et services de l'entreprise en vue d'exporter, y compris dans l'UE ;
- les indemnités mensuelles et les prestations mentionnées à l'article L 122-12 du code du service national ;
- pour les exercices clos à compter du 29 décembre 2007, les dépenses liées aux activités de conseil fournies par des opérateurs spécialisés du commerce international. Il s'agit des dépenses liées à des activités de conseil fournies par les sociétés de service d'accompagnement à l'international (SAI) ou par des organismes publics ou privés spécialisés dans le développement international des entreprises françaises.

a) Les SAI : l'instruction définit leurs services de la manière suivante :

- la promotion et le développement des exportations (validation de la capacité de l'entreprise à exporter, études de marché et études sectorielles, mission de prospection initiale, recrutement et encadrement de cadres export, recherche et sélection de partenaires commerciaux, assistance aux opérations commerciales et à la négociation) ;
- l'aide aux opérations d'investissement (conseil pour l'investissement direct à l'étranger, conseil pour la prise de participation, conseil pour la mise en place de joint venture, conseil pour l'implantation d'une unité de production – dont études techniques, coordination de projet.....) ;
- le management interculturel ;
- le montage de dossiers de financement ;

- le transfert de savoir-faire (conseils pour le transfert de technologies) ;
- le conseil pour l'identification de candidats correspondant aux profils recherchés (« identification » ou « sourcing ») ;
- les services visant à favoriser le développement international des entreprises françaises (actions d'information, de formation, de promotion, de coopération technique, de volontariat international) ;

b) Les sociétés de compensation qui sont spécialisées dans la recherche de solutions vis-à-vis de pays importateurs lesquels, en contrepartie de leur achat, exigent de pouvoir vendre, pour un montant déterminé, un certain volume de marchandises qu'ils produisent. Elles assistent les exportateurs dans leurs négociations et se chargent de trouver des débouchés pour les produits du pays importateur afin de permettre la réalisation de l'opération d'exportation initiale.

c) Les organismes publics (Ubifrance, établissements consulaires, organismes publics de promotion y compris ceux issus des collectivités territoriales, etc) qui offrent des services mentionnés au a).

- Sort des subventions

Les subventions publiques reçues par les entreprises à raison des dépenses ouvrant droit au crédit d'impôt sont déduites des bases de calcul de ce crédit.

4) Montant du crédit d'impôt

- Taux du crédit d'impôt

Le crédit d'impôt prospection commerciale est égal à 50 % du montant des dépenses éligibles. L'obtention du crédit d'impôt est subordonnée au recrutement d'une personne affectée au développement des exportations ou au recours à un volontaire international en entreprise affecté à la même mission.

- Plafond du crédit d'impôt

Le crédit d'impôt est plafonné à 40 000 € par entreprise pour la période de vingt-quatre mois susmentionnée.

Sous certaines conditions, ce montant est porté à 80 000 € pour les associations lorsqu'elles sont soumises à l'impôt sur les sociétés de droit commun et les groupements mentionnés à l'article 239 quater du CGI. Lorsque ces sociétés ou groupements ne sont pas soumis à l'impôt sur les sociétés, le crédit d'impôt peut être utilisé par les associés proportionnellement à leurs droits dans ces sociétés ou ces groupements, à condition qu'il s'agisse de redevables de l'impôt sur les sociétés ou de personnes physiques participant à l'exploitation au sens du 1° bis du I de l'article 156.

- Caractère non renouvelable du crédit

Le crédit d'impôt ne peut être obtenu qu'une fois par l'entreprise.

- Caractère restituable du crédit

En l'absence d'IS sur lequel l'imputer, le crédit est restituable.