

Ce qu'ont vraiment offert les PGE aux startups pendant la crise

Cette crise a entraîné son lot de difficultés financières pour les grands et les petits acteurs de notre économie. Afin de ne pas reproduire la hausse de défaillances de 13% constatée suite à la crise de 2008, le gouvernement a mis en place une flopée d'aides financières pour soutenir l'écosystème French Tech, dont le Prêt Garanti par l'État.

Temps de lecture : minute

15 juillet 2020

Si l'on en a beaucoup entendu parler, quels ont été, concrètement, les effets du prêt garanti par l'État (PGE) pour les startups ? Et d'ailleurs, c'est quoi au juste ? Le PGE, c'est la possibilité pour une entreprise d'obtenir un prêt auprès de sa banque ou autres structures professionnelles, grâce à la garantie qu'apporte l'État sur une partie très significative du prêt. L'État s'engage ainsi en effet auprès des organismes prêteurs à rembourser le prêt contracté engagé si l'entreprise concernée n'est pas en capacité de le faire, ce qui lève un frein conséquent pour ces organismes. Ce dispositif est valide jusqu'au 31 décembre 2020, et son but est "d'éviter la faillite à une entreprise dont la trésorerie est fortement menacée à cause de l'épidémie de Covid-19", précise le [site du gouvernement](#).

Retour sur le témoignage de deux pépites accompagnées par [le dispositif Néo Business](#) (dispositif dédié à l'accompagnement et au financement des entreprises innovantes) de la Caisse d'Epargne en région, qui ont pu bénéficier du prêt garanti par l'État pour surmonter la crise.

Le cas C4Diagnostics : rassurer les investisseurs et développer de nouveaux produits

[C4Diagnostics](#) est un cas d'école de startup durement touchée par la crise. Fondée en mai 2017, la jeune pousse spécialisée dans le diagnostic de maladies infectieuses a dû revoir à la baisse ses ambitions pour 2020. Concrètement, les équipes de C4 Diagnostics ont dû informer leurs clients d'un potentiel retard, pouvant aller jusqu'à neuf mois, du marquage CE de son premier produit, valant autorisation de mise sur le marché. Ce qui, de facto, l'empêche d'atteindre les *milestones* édictées par les investisseurs. Le tout ayant pour conséquence l'ajournement d'une nouvelle augmentation de capital. Younes Lazrak, CEO de la startup, témoigne : "Nous avons dû faire appel à tous les dispositifs qui nous permettaient de tenir : chômage partiel, PGE, etc." .

L'activation d'une demande de PGE auprès de ses banques, dont la Caisse d'Épargne Provence Alpes Corse (CEPAC) a été une évidence pour Younes Lazrak, comme pour de nombreuses autres startups. Mélanie Di Tola, chargée d'affaires Néo Business à la CEPAC, en charge du dossier de C4Diagnostic, explique : *"À partir de la mi-mars, nous avons été en capacité de répondre aux demandes de PGE, dont celle de C4Diagnostics"*. Interrogée sur la facilité à accorder ce prêt qui a été plébiscité par les entreprises, Mélanie Di Tola répond que *"si le montage du dossier est allégé, les circuits décisionnels sont un peu plus longs, surtout concernant le dispositif Néo Business dont les dossiers innovation sont par définition plus risqués et plus complexes, et donc étudiés plus longuement."*

Si la crise a eu des impacts négatifs sur la startup, elle a aussi permis, ainsi que l'obtention du PGE, de développer de nouveaux prototypes pour répondre à la crise sanitaire : *"les marins pompiers de Marseille ont fait appel à nous pour monter un dispositif de test dans l'environnement, début avril, puis nous avons sorti un test rapide très performant en juin"*. La preuve d'une belle agilité pour la startup, qui a aussi vu dans cette période compliquée le moyen de déceler des talents en interne, et qui a pu ajouter une nouvelle corde à son arc avec la mise en place d'une *business unit* dédiée à son produit de test rapide de Covid-19. *"Si nous réussissons notre pari, la crise aura finalement permis de doper notre activité."*

Le PGE de 675 000 euros permet donc à la startup de faire face à ses besoins de trésorerie, tout en poursuivant sa R&D, et pourquoi pas industrialiser son nouveau produit ! L'idée est également de rassurer les investisseurs et de continuer à générer du CA pour faire vivre la boîte.

Le cas Mediatech-cx : poursuivre sa croissance et recruter en période de crise

Pour Mediatech-cx, c'est une toute autre histoire. La startup créée en 2007 et initialement destinée à faciliter les prises de rendez-vous entre médecins et patients, (mais le marché n'était pas mûr ; Doctolib n'est d'ailleurs arrivé qu'en 2013), a pivoté à plusieurs reprises pour finalement devenir un des leaders français de l'amélioration de l'expérience client, notamment via des enquêtes de satisfaction. L'entreprise a même pu effectuer une troisième levée de fonds en mai 2019, à hauteur de 2,6 millions d'euros, afin de racheter l'un de ses concurrents.

Mediatech-cx ne manquait donc pas de succès - ni de clients (parmi lesquels Air France, SNCF, Europcar, Malakoff Humanis, Nespresso, ...) à l'arrivée de la crise du Covid-19. *"Après un début 2020 riche en succès, nous avons senti que la situation allait être plus tendue"*, témoigne Hervé Cébula, CEO de Mediatech-cx. *"Dès mi-mars, certains de nos clients ont été pris de panique, voulaient suspendre leur contrat, ou obtenir des remises. C'est à ce moment-là qu'on a compris qu'on ne ferait presque pas décroissance cette année. Par ailleurs, nous avons très tôt anticipé que nous ferions face à un allongement des délais de paiement voire à des impayés."* La startup a alors fait une demande de PGE d'un million d'euros pour prévenir ces éventuelles défaillances financières.

Dans le cas de Mediatech-cx, le PGE accordé en 10 jours par un pool bancaire de quatre acteurs a également permis à la startup de poursuivre ses investissements en R&D, de recruter cinq personnes pendant le confinement, et surtout, de continuer les recherches en vue d'un

nouveau potentiel rachat d'un concurrent.

Interrogé sur le risque que peut représenter le fait de demander un PGE qui ne semble pas relever de l'absolue nécessité, Nicolas Leprévost, chargé d'affaires Néo Business à la Caisse d'Epargne Bretagne Pays de Loire (CEBPL), qui accompagne la startup, explique : *“Chaque demande fait l'objet d'une réelle analyse de notre part afin de ne pas pénaliser la pérennité de l'entreprise pour le monde d'après, le surendettement étant la principale limite de ce type de dispositif.”* Pour éviter cela, la startup prévoit un remboursement rapide, d'ici moins d'un an, de ce PGE, ce qui n'est pas le cas de son homologue de la région CEPAC, qui envisage un remboursement étalé sur trois ans.

Si les problématiques sont quelque peu différentes, on observe tout de même que le PGE a offert une opportunité très efficace de permettre aux banques de soutenir l'activité des plus petites structures, et aux startups de continuer de vivre. *“Le gouvernement a été réactif et a permis aux entreprises de ne pas se retrouver sans arme face à cette crise inédite. Il était important d'y répondre avec force et nous pouvons dire que l'État a joué son rôle, prouvant que le gouvernement français n'a pas laissé tomber l'univers de la tech française et y voit un réel avenir pour notre économie”* , estime Nicolas Leprévost.

Maddyness, partenaire média du dispositif Néo Business de la Caisse d'Epargne

Article écrit par Maddyness, avec Caisse d'Epargne