

EUGÈNE PERMA : un LBO en difficulté échappe à l'attaque de ses créanciers grâce à la sauvegarde

Éprouvant des difficultés de financement, Eugène Perma, numéro 3 des produits capillaires, n'a pas hésité à brandir l'arme de la sauvegarde pour se tirer du mauvais pas dans lequel l'avait mis le fonds américain Bear Stearns. Il s'en est pourtant fallu d'un cheveu...

Eugene Perma : un groupe d'envergure aux ambitions internationales

Le spécialiste des produits capillaires Eugene Perma est le fabricant des marques Petrole Hahn, Eugene Color, Keranove ou encore J-C Biguine. Fondé en 1923 en France, positionne sur le marché du capillaire en grande distribution et pour les professionnels, il revendique un leadership dans le grand commerce, et défend sa troisième place dans les salons de coiffure derrière L'Oréal et Wella. En juillet 2001, cherchant à développer l'activité du groupe à l'international, le fonds d'investissement UBS Private Equity (Union des Banques Suisses) reprend Eugene Perma en LBO pour 50 millions d'euros. Le groupe est alors fort de 500 salariés dont 400 en France. 6 ans plus tard, éprouvant des difficultés, UBS Capital met en vente le spécialiste français de soins capillaires. Les grands de la cosmétique comme Henkel, L'Oréal, Wella (Procter et Gamble) ou Godwell sont sur les rangs, de même que les fonds de capital investissement spécialisés sur les transactions de taille moyenne. Finalement, en mars dernier, UBS Capital cède 98,5 % de sa participation dans le capital de la société à son PDG, en poste depuis 12 ans. Didier Martin. Son offre, pour un montant non communiqué, est alors préférée à celle du groupe britannique Lornamead. Didier Martin devient le seul maître à bord, le changement devant ainsi se faire dans la continuité.

Restructuration et retournement du marché : le groupe se retrouve face à des difficultés

Si Eugene Perma affiche une sensible augmentation de son résultat d'exploitation, sous la houlette de Didier Martin, l'entreprise fait aussi face depuis 3 ans à des difficultés. Le groupe choisit en 2004 de recentrer l'ensemble de ses activités industrielles sur un seul site, Parchimy, à Reims, et construit un bâtiment de 16 000 mètres carrés sur la zone de la Pompelle. Cette décision entraîne la fermeture de l'usine espagnole du groupe (75 salariés). Cette restructuration coûte particulièrement cher (10 millions d'euros) et le groupe connaît des difficultés liées au processus

de cession et à la restructuration de sa filiale espagnole. De plus à la même époque, sous l'effet d'un retournement du marché, Nicolas Sarkozy, ministre de l'économie, fait pression sur les principaux opérateurs de la distribution pour stopper l'inflation sur les produits de consommation courante. Eugene Perma fait face à des difficultés structurelles de trésorerie, et, en 2006 le groupe effectue une perte nette de 4 millions, malgré un excédent brut d'exploitation de 5 millions.

Face au raid de Bear Stearns

Le 11 mai dernier, le fonds américain Bear Stearns rachète au CIC et à d'autres banques leurs créances sur Eugene Perma, detenant alors 92% de la dette, et devenant de facto le principal créancier du spécialiste de soins capillaires. « A la mi-avril, un de leurs responsables est venu me voir, rapporte Didier Martin. Il m'a dit qu'il n'était pas là que pour la créance. Il m'a proposé de racheter la société. » Profitant des difficultés financières du groupe et désireux de faire une belle opération en mettant la main sur une activité qui fonctionne bien, le fonds américain exige alors le remboursement de 18 millions d'euros sous 8 jours, tandis qu'initialement l'échéance était répartie jusqu'en 2009. Une clause du contrat lui donne ce droit, en cas de changement de contrôle de la société. Mis au pied du mur, Didier Martin trouve une parade : la société place son holding en procédure de sauvegarde le 14 mai, et ce pour 4 mois. Ce qui lui permet de gagner du temps et de rechercher de nouveaux partenaires financiers. « C'était la situation particulièrement complexe », commente Guilhem Bremond, l'avocat du dossier. « Il fallait trouver une solution rapide afin de pérenniser l'activité d'Eugene Perma, et lui faire garder sa crédibilité sur le marché. »

, le financement de Contrarian Capital

Le groupe jette alors son dévolu sur Contrarian Capital, fonds d'investissement américain spécialiste des entreprises en difficulté et conseillé en France par Contrarian Capital European Advisers, sous la houlette de Karim el Khoury. Ce fonds,

qui a notamment travaillé sur les dossiers Alstom et Eurotunnel, signe avec le fabricant de pétrole Hahn un accord de refinancement de sa dette bancaire à hauteur de 15,4 millions d'euros. Le fonds américain apporte en plus 4,6 millions d'euros pour développer Eugene Perma et prend également 15% du capital. Comme l'explique Didier Martin, « outre les aspects financiers et le commun accord sur le plan de développement d'Eugene Perma, le choix s'est vite porté sur Contrarian Capital du fait d'un fort intuitus personae ». Cet accord de refinancement de sorte de sauvegarde met fin aux spéculations et donne les moyens au groupe Eugene Perma de rembourser totalement sa dette et de s'assurer un plan de développement pour l'avenir.

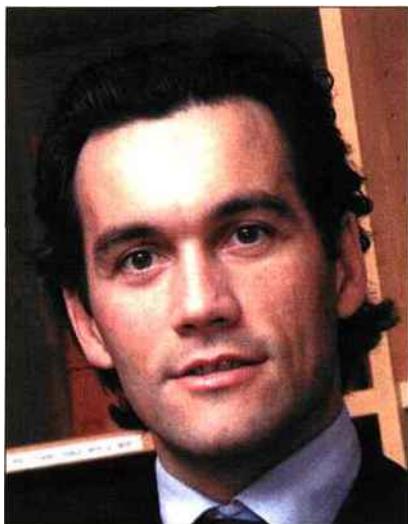
La sauvegarde comme outil de restauration de la crédibilité du groupe

Un plan de sauvegarde a été déposé le 30 août 2007 auprès du tribunal de commerce de Paris. Si la sortie anticipée de la procédure de sauvegarde est désormais en vue, les deux créanciers Bear Stearns et la Bred, seule banque restée fidèle à l'entreprise, ont dû se prononcer début octobre, pour un jugement du tribunal attendu ces jours-ci. « Il s'agissait pour Eugene Perma de faire face à un problème ponctuel et temporel », selon Guilhem Bremond. « En aucun cas à un problème durable de solvabilité. »

Fort en 2006 de 620 employés et réalisant un CA de 142 millions d'euros, Eugene Perma souhaite continuer son développement dans un environnement économique stabilisé. L'entreprise ambitionne désormais une croissance interne axée sur le développement de ses marques et la diversification de son offre coloration. Si aujourd'hui Eugene Perma réalise l'essentiel de ses ventes en France (113 millions d'euros sur un total de 142 millions d'euros), elle n'est pas rentable en dehors de l'hexagone. Didier Martin paraît confiant : le refinancement de sa dette devrait lui permettre d'être à l'équilibre en 2008. Face à des mastodontes comme L'Oréal ou Procter & Gamble, la société ambitionne de porter de 30% à 50% la part des activités réalisées hors des frontières.

Entretien avec Guilhem Bremond, Bremond Avocats

Guilhem Bremond a conseillé Eugène Perma dans le lancement et le suivi de la procédure de sauvegarde



DSFD : Que pensez-vous de la stratégie du plan de sauvegarde déployé par Eugène Perma ?

Guilhem Bremond Il ne fallait pas prendre plus de risques : en rachetant 92% de la dette, le « raid » de Bear Stearns, qui avait exigé le remboursement de sa dette bancaire sous huit jours, était attendu. Nous risquions donc d'être très vite en cessation de paiement. Nous devons trouver une solution rapide afin de pérenniser l'activité d'Eugène Perma. Nous avons alors décidé de placer le holding de la société en procédure de sauvegarde devant le tribunal de commerce de Paris. Cette option nous a permis de sortir des difficultés en gagnant du temps pour trouver de nouveaux partenaires financiers, et de rester crédible sur le marché.

DSFD : Comment s'est déroulée la procédure ?

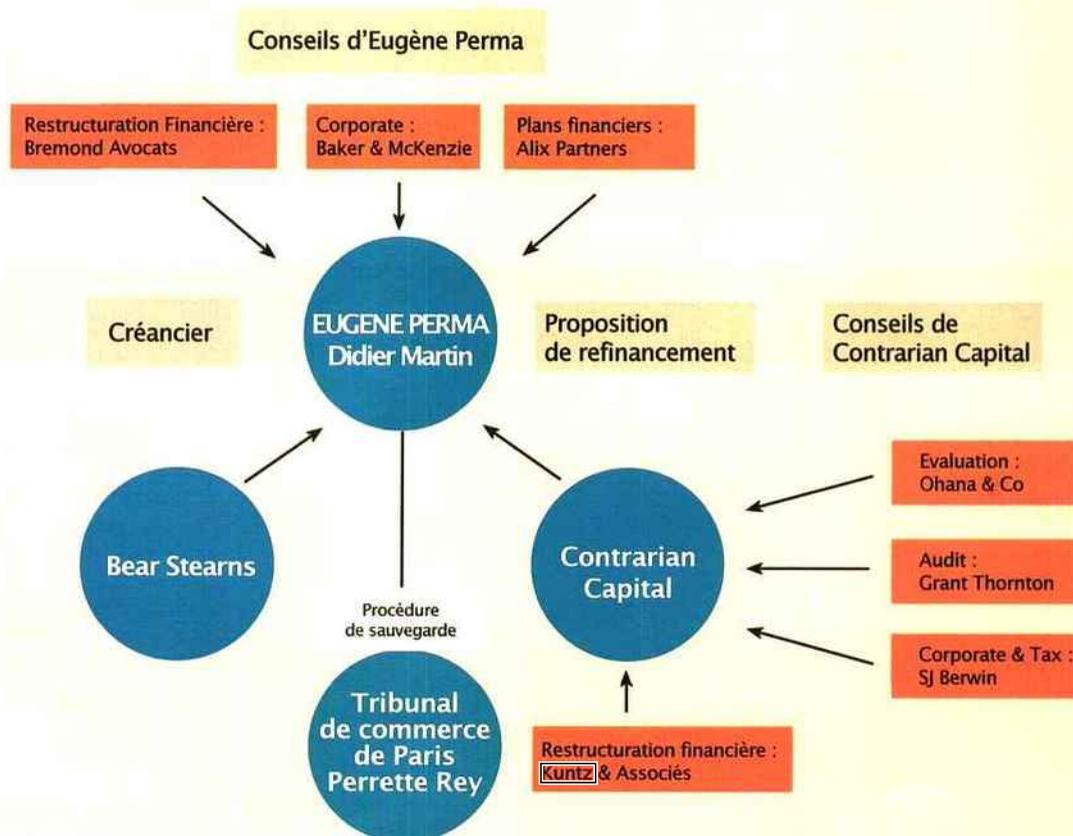
G. B. C'est très rapide, tout s'est passé en 10 jours. Nous n'avons pas un problème de solvabilité, mais bien de timing cette célérité nous a permis de redresser la barre

tout en légitimant notre action. Si la sauvegarde était appropriée, c'est pour plusieurs raisons : il existait une vraie menace, la cessation de paiement, et un vrai risque : le démembrement du groupe. Par ailleurs, la société était saine et nous avons juste besoin de temps supplémentaire pour la refinancer.

DSFD : Que pensez-vous de l'arme de la sauvegarde ?

G. B. Il faut qu'elle soit utilisée avec rigueur et parcimonie. En France la philosophie du droit sous tend la protection du débiteur, or il ne s'agissait pas pour nous de protéger à tout prix Eugène Perma de façon illégitime, sur le dos des créanciers! La sauvegarde n'est pas un instrument destiné à nuire à la place financière. Nous avons abouti à une situation « win / win / win », puisque tout le monde a été payé comptant.

Acteurs et Conseils du deal EUGÈNE PERMA



Source : Eugène Perma / DSFD