

L'outsider devenu champion national



Le négoce technique relève d'une catégorie de distributeurs particuliers qui entretiennent avec leurs fournisseurs et leurs clients industriels des relations basées sur l'expertise technique, sur des prestations allant de l'optimisation des process à l'assemblage de produits, et sur la bonne gestion de l'urgence. Si on arrive à bien maîtriser ces trois volets, comme le fait la société Sefi, la voie de la croissance est grande ouverte à condition de ne pas ménager ses efforts et son engagement.

Acteur majeur en France dans le domaine de la transmission de puissance, des plastiques techniques et de la mécanique des fluides, la Société d'Etudes et de Fournitures Industrielles, ou plus simplement Sefi, a été créée en 1977 par Pierre Guignet avec l'ouverture d'une première agence à Angoulême. Cet ancien directeur Industrie chez Paulstra posait là avec simplement deux collaborateurs la

première pierre d'un édifice qui ne va cesser de croître depuis maintenant près de cinquante ans.

Cinq agences en 1987...

Dès l'origine, les champs de spécialités du distributeur sont donc la transmission de puissance, les plastiques techniques et la mécanique des fluides, ses trois grands domaines d'expertise actuels, offre complétée

par des matériels comme les outils coupants et l'outillage, pôle qui sera revendu quelques années plus tard. L'ADN de l'entreprise est sans conteste le négoce technique et c'est dans ce secteur qu'elle va se déployer méthodiquement sur le flanc ouest de l'Hexagone. Sa première extension intervient deux ans après sa création avec l'ouverture d'une agence à Poitiers, initiative soutenue par la marque SKF qui recherchait

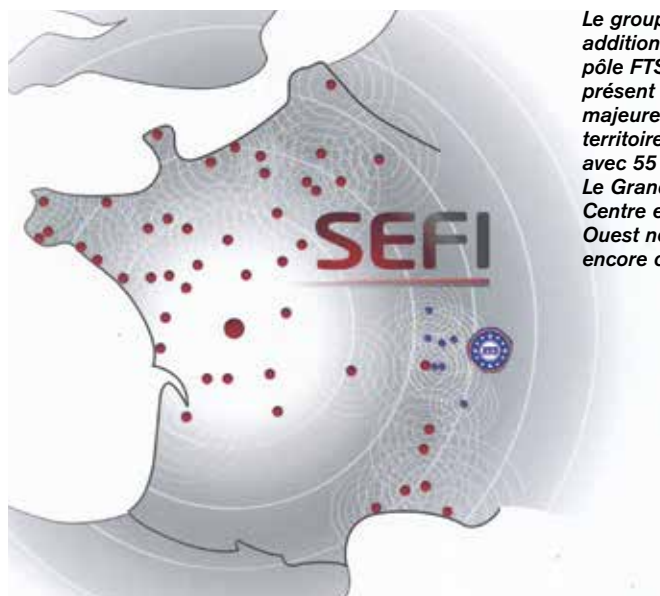


François Guignet, président de Sefi : « Grâce à notre savoir-faire et nos capacités d'intervention, nous apportons de la valeur ajoutée à nos partenaires fabricants en les représentant et à nos clients industriels en les assistant techniquement ».

un nouveau point d'ancrage local. La première opération de croissance externe date pour sa part de 1987 avec l'achat de la société RIO Représentation Industrielle de l'Ouest qui exploitait deux agences à Tours et à Nantes. A ce moment, l'entreprise compte cinq agences et emploie cinquante-cinq personnes.

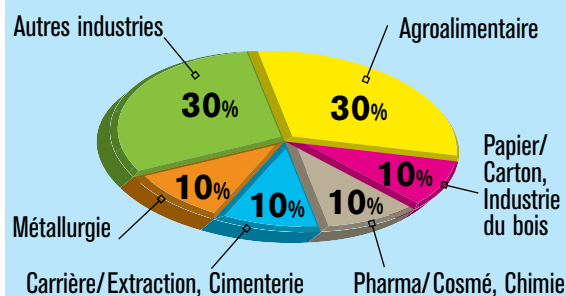
... et cinquante-cinq en 2025

Ensuite, Sefi poursuit son expansion de façon régulière en alternant les ouvertures en propre, une croissance organique active, et des acquisitions qui lui permettent tout d'abord de couvrir par capillarité toute la façade occidentale de la France au nord de Bordeaux avant d'investir le Rhône-Alpes et le Sud-Est. La liste des cibles est fournie et mérite d'être mentionnée pour montrer la dynamique de croissance qui n'a pas faibli tout au long de ces décennies. En 1997, le distributeur reprend les deux entreprises bretonnes et CFI et TSB qui renforcent sa position sur ce territoire. Elle compte à ce moment seize agences et fait passer d'un coup son chiffre d'affaires de 130 à 200 millions de francs (de 20 à 30 M€). Ensuite, elle acquiert la société Jade en 2005 qui



Le groupe Sefi, additionné de son pôle FTS, est présent sur la majeure partie du territoire français avec 55 agences. Le Grand Est, le Centre et le Sud-Ouest ne sont pas encore couverts.

260 M€ de chiffre d'affaires



lui donne une implantation en région parisienne et ouvre des portes dans le domaine de l'aéronautique pour tout ce qui est ingrédients (collage, produits chimiques...). Elle dispose aujourd'hui sur son site de Meaux d'une agence dédiée à cette industrie, agence certifiée EN 9120, la norme de management de la qualité spécifique au secteur aéronautique, spatial et défense. Dès l'année suivante, Sefi prend le contrôle des cinq agences normandes de Soroma et en 2013, c'est au tour de Loudet, 20 millions d'euros de chiffre d'affaires réalisés dans le Sud-Est de la France, de tomber dans l'escarcelle du distributeur. Toutes ces acquisitions mènent in fine à une harmonisation du réseau sous le seul nom Sefi. Un dernier rachat a lieu en 2023 avec l'absorption du distributeur FTS (France Transmission Service) ; ses sept agences en Rhône-Alpes réalisent un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros.

Aujourd'hui, avec ce développement territorial dont la dernière

occurrence a été l'ouverture d'une agence à Blois en 2024, le groupe Sefi compte cinquante-cinq sites implantés globalement à l'ouest d'une ligne Brive-Reims, plus des pôles importants en Rhône-Alpes et en PACA. Seuls le Grand Est, le Centre et le Sud-Ouest sont pour l'instant inoccupés. Le groupe emploie plus de 800 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 260 millions d'euros réparti en parts égales entre la transmission de puissance et la mécanique des fluides, sachant que les plastiques techniques représentent 6% du montant global.

Le cœur à Migné-Auxances

Durant ce quasi demi-siècle d'existence, le parcours de Sefi n'a pas seulement été rythmé par ses créations d'agences et ses acquisitions. L'entreprise a également vécu un changement de génération et la structuration de son organisation. Ainsi, Pierre Guignet a passé la main en 2005 à ses deux fils François et

La plate-forme Transitec



Totalement opérationnelle depuis 2009, la plate-forme Transitec de Sefi à Migné-Auxances totalise 6 750 m² de surface couverte sur un terrain de 36 000 m² qui accueille par ailleurs le siège social de l'entreprise depuis 2021. Elle abrite quelque 50 000 références et enregistre chaque jour une moyenne de quatre mille mouvements avec un millier de lignes d'entrée en stock et trois mille en expédition vers les agences pour leurs réapprovisionnements hebdomadaires et pour leurs dépannages quotidiens – les transporteurs partent à 18 h 30 pour arriver avant 8 h dans les agences. Quelque 250 livraisons directes aux clients sont également effectuées de façon quotidienne depuis ce centre logistique. Enfin, pour l'extrême urgence, de trois à cinq taxis sont affrétés chaque jour pour des livraisons dans la France entière – d'autres sont affrétés depuis les agences.

La partie logistique est gérée par un logiciel WMS Warehouse Management System qui donne une visibilité en temps réel du stock. Les marchandises sont

rangées en fonction de leur taille sur des racks qui culminent à 9,75 mètres de hauteur pour le dernier étage d'entreposage (positions aléatoires) et dans des rayonnages (positions fixes), l'ensemble totalisant 60 000 emplacements. Les préparations de commandes sont effectuées en mode vocal tant pour l'indication des trajets et des emplacements que pour la validation des prélèvements. Les opérateurs disposent d'une imprimante en wi-fi qui leur permet d'éditer des étiquettes pour les produits en vrac (non-étiquetés) et les colis.

Outre l'activité logistique, cette plate-forme accueille également des ateliers de fabrication et d'assemblage : montage de motoréducteurs Nidec (ex Leroy-Somer), ateliers de confection de flexibles industriels Trelleborg, de découpe de courroies, de découpe d'arbres et de rails, de montage de chaînes Tsubaki.

Au global, vingt-deux magasiniers travaillent chez Transitec sous la direction cinq chefs d'équipe et chefs de quais affectés à la réception des marchandises et à

Gilles, gouvernance qui va par la suite se modifier avec le départ de Gilles Guignet de la partie opérationnelle en 2015. Ce dernier va progressivement va se détacher de l'entreprise et la finalisation de son transfert de propriété à son frère interviendra en 2025.

En termes de structuration, l'entreprise est née à Angoulême mais a longtemps fonctionné avec un siège social à Poitiers jouxtant des entrepôts de stockage. Cette organisation est modifiée en 2009 avec l'implantation d'un centre logistique de 5 500 m² sur un terrain de 36 000 m² acquis dans la zone industrielle de

Migné-Auxances, à quelques kilomètres au nord de la capitale poitevine. Cette unité Transitec va être légèrement agrandie par deux extensions pour atteindre aujourd'hui les 6 750 m² de surface au sol. A noter ici qu'une deuxième plate-forme logistique (Transiplast) dédiée aux plastiques techniques et capable de servir l'ensemble du territoire couvert par Sefi est implantée à Vannes.

En 2021, le siège social de la société, trop exigu sur Poitiers, est également déménagé sur Migné-Auxances, dans un superbe bâtiment où tout a été fait pour offrir

des conditions de travail optimum pour le personnel.

Fin de l'adhésion au Groupe Fair

Autre événement structurant, avec d'autres distributeurs du négoce technique (CIR, Michaud Chailly, Doucet...), la société Sefi a été à l'origine de la création du groupement Groupe Fair spécialisé dans la transmission de puissance. Fondé initialement pour acheter avec de meilleures conditions tarifaires et pouvoir répondre à des appels d'offres nationaux, le groupement a



Le stock central de Sefi pour les métiers de la transmission mécanique et de la mécanique des fluides approvisionne les agences et des clients en direct. Il comporte 60 000 emplacements répartis dans des racks de grande hauteur et des casiers de rayonnages.



Rack de roulements SKF



Casiers de vérins Festo

la mise en stock, à la préparation des commandes et aux livraisons, aux ateliers. Ces personnels bénéficient d'emplois du temps conçus pour faire alterner les tâches à effectuer afin d'apporter de la diversité dans

leur travail. Ils peuvent ainsi être affectés à la logistique comme aux ateliers, seul celui dédié à la motorisation employant des personnes spécifiquement attachées à ce poste.

progressivement rassemblé les principaux distributeurs indépendants de ce domaine et noué des partenariats avec d'autres revendeurs européens de même nature à travers l'entité One. Cette organisation a totalement rempli son rôle sur le sujet des relations commerciales avec les fournisseurs et a permis par ailleurs de multiplier les échanges de bonnes pratiques et les retours d'expérience avec les autres adhérents.

Toutefois, malgré ces apports, la société Sefi a annoncé quitter Groupe Fair en septembre dernier, un départ officialisé le 31 décembre

2025, un événement d'importance considérable à la fois pour le distributeur poitevin et pour le groupement. Plus gros membre de Groupe Fair avec un chiffre d'affaires représentant plus de 60% de l'ensemble des sept associés (411 millions d'euros en 2024), Sefi a souhaité reprendre sa liberté totale pour répondre à la demande du marché « *qui lui demande d'être encore plus intégré pour assurer une qualité de service optimum sur l'ensemble du territoire français* ». De fait, l'expansion géographique de Sefi positionne déjà l'entreprise sur la majeure partie de la France et son ambition à terme est de mailler tout

l'Hexagone avec ses agences pour servir tous ses clients en proximité. Son objectif est d'être en capacité de répondre partout sans avoir à s'appuyer sur des confrères.

Aussi, Sefi qui a développé les métiers du fluide (robinetterie industrielle, vapeur, process...) est le seul distributeur du groupement à porter cette activité à haut niveau. Cette spécialité est assez complexe à maîtriser avec des technologies spécifiques à assimiler et, comme le pointe François Guignet « *il faut des années de pratique pour être considéré comme un vrai expert* ». De plus, Sefi a une équipe commerciale dédiée



Coupe et sertissage des flexibles industriels



Découpe des courroies



Assemblage des motoréducteurs



Stock des motoréducteurs

pour ce métier, les interlocuteurs dans les usines ne sont pas toujours ceux que l'on rencontre pour la transmission de puissance, et même l'organisation du marché est différente avec des exclusivités territoriales qui ont pu persister jusqu'il y a cinq à six ans. Cette spécificité des métiers du fluide a également pesé dans le choix de Sefi d'agir en totale autonomie. Hormis ces aspects, la taille même de Sefi lui permet de prendre cette décision car l'entreprise dispose en interne de tous les services pour développer ses propres projets.

Commerciaux techniques et experts produits

Sefi est donc organisé en deux métiers principaux, la transmission de puissance et la mécanique des fluides, plus un pôle sur les plastiques techniques, avec à chaque fois

un fonctionnement qui se base sur la technique et sur la logistique.

Pour l'aspect technique, le groupe dispose d'une force commerciale de 540 technico-commerciaux, avec un ratio d'environ deux sédentaires pour un itinérant. Les itinérants vont chercher la demande sur le terrain et possèdent un bagage technique leur permettant d'assurer cette fonction. Les sédentaires ont une action commerciale différente. Ils sont en contact fréquent avec les clients et répondent à leurs demandes quotidiennes avec une connaissance fine des produits et de leurs évolutions techniques. L'entreprise a investi dans le CRM Salesforce pour que les commerciaux puissent documenter tout ce qu'ils font pour augmenter la valeur ajoutée créée pour leurs clients, depuis l'amélioration de leurs process industriels jusqu'à la rationalisation de leurs magasins. Ces technico-commerciaux séden-

taires et itinérants sont assistés par trente experts produits qui viennent en appui pour les demandes plus pointues. Ces derniers, attachés à des régions géographiques, sont basés à Tours, Nantes et Poitiers et dans le Sud-Est.

Des prestations de maintenance industrielle

Sefi dispose dans sa base de données d'environ un million de références enregistrées, un catalogue qui lui permet de répondre aux demandes communes qui représentent environ 60% de son chiffre d'affaires. Les 40% restants sont constitués de références non créées en interne, ni même chez ses confrères dans la quasi-totalité des cas, et qu'il faut donc approvisionner au coup par coup en fonction des besoins. Dans la tranche de technicité maximum, une partie de ces



Découpe d'un rail

La plate-forme logistique Transitec abrite plusieurs ateliers de fabrication et d'assemblage : les flexibles industriels avec la découpe de tuyaux Trelleborg et le sertissage de raccords ; la découpe de courroies de toutes caractéristiques techniques (caoutchouc, polyuréthane...) et de toutes tailles à la bonne largeur ; l'assemblage et la modification de motoréducteurs Nidec ; coupe des arbres et rails de guidage ; mise à longueur des chaînes.



Stock des arbres de guidage

40% sont même des solutions techniques personnalisées sur mesure pour les clients. Ce volant d'affaires fait toute la différence avec les généralistes.

Outre ses experts produits, Sefi dispose de douze techniciens qui interviennent auprès des clients pour fiabiliser leurs systèmes. Ils effectuent des analyses d'avaries sur les roulements, font de la maintenance prédictive pour détecter les problèmes en amont par des audits vibratoires (roulements usés, arbres désalignés, jeu dans les engrenages...) et thermographiques (variations de températures, fuites de chaleur...). Il y a même des clients pour lesquels Sefi effectue une surveillance 24 heures sur 24 avec des techniciens d'intervention répartis dans quelques agences sur la France. Le suivi à distance des machines connectées est également proposé.

Deux de ces techniciens sont dédiés au montage mécanique, au lignage de pièces, à l'équilibrage des ventilateurs, etc. Deux techniciens en électromécanique, spécialistes en optimisation énergétique (étude, préconisation, retrofit, gestion d'obsolescence, optimisation...) réalisent des mesures d'isolement électriques Megger pour évaluer la santé des

moteurs électriques. Une personne réalise des audits de lubrification avec la mise en place de plans de graissage.

Dans le domaine des fluides, Sefi a développé une expertise similaire avec des diagnostics énergétiques, des audits de réseau d'air comprimé et de vapeur (purgeurs...).

Des ateliers de fabrication et d'assemblage

Outre ces propositions techniques relevant d'équipes spécialisées, Sefi intègre également des ateliers de fabrication et d'assemblage qui sont répartis dans plusieurs de ses agences. La société possède trois centres de montage de motoréducteurs implantés sur trois zones géographiques distantes, un premier dans un local aménagé dans la plate-forme logistique Transitec pour la marque Nidec (ex Leroy-Somer), un second à Rouen pour la marque Bonfiglioli et un troisième dans l'agence de Vannes pour la marque Innomotics (ex-Siemens). Toujours à Migné-Auxances, l'entreprise dispose également d'ateliers pour la confection de flexibles industriels Trelleborg, pour la découpe de courroies, pour la

découpe d'arbre et de rails et pour le montage de chaînes Tsubaki. Les autres ateliers sont situés à Cognac (flexibles industriels) et dans la plate-forme Transiplast de Vannes pour l'usinage à plat des plastiques. Ce pôle emploie une cinquantaine de techniciens.

Une logistique centrale et des stocks en agence

Pour la logistique, Sefi s'appuie principalement sur sa plate-forme Transitec de Migné-Auxances dédiée aux métiers de la transmission de puissance et de la mécanique des fluides, celle de Vannes étant dédiée aux plastiques techniques. Mais l'entreprise n'oublie pas la proximité et toutes ses agences sont dotées d'un stock local qu'elles gèrent en responsabilité. De fait, les régions sont différentes les unes des autres et leurs industries ont des besoins différents. Certaines sont plus orientées vers la pharmacie, d'autres vers l'agroalimentaire, d'autres encore vers la métallurgie, etc. Pour coller aux nécessités locales, les agences conservent sur place les références indispensables à leurs clients pour des livraisons dans la journée, même si le J+1 est toujours accessible avec

L'agence de Poitiers

L'agence de Poitiers, qui emploie vingt personnes, rayonne sur les départements des Deux-Sèvres et de la Vienne. Elle est l'une des plus importantes du réseau Sefi en termes de chiffre d'affaires.



Pôle des commerciaux sédentaires



Comptoir



Logistique



Stock

un approvisionnement depuis la plate-forme centrale. Il peut ainsi arriver que des agences entreposent dans leurs locaux des matériels qui ne sont pas stockés chez Transitec ou présents seulement en toutes petites quantités. Le pragmatisme au service de l'efficacité. La règle est de conserver dans le stock central tout ce qui peut être mutualisé pour le réseau et de personnaliser les réserves en agences.

L'ensemble des articles stockés représente un total de 45 millions d'euros pour quelque 60 000 référé-

rences, avec 20 millions abrités par les plates-formes Transitec et Transiplast et 25 millions en agences, la surface de stockage cumulée de toutes ces unités étant de 50 000 m².

Stockiste, Sefi n'hésite pas à entreposer en grosses quantités, à acheter à l'avance pour un ou deux ans, « du moment que nous arrivons à vendre » se plaît à rappeler François Guignet : « Il n'y a aucun problème à stocker dans ces conditions. D'ailleurs, nous avons fait de belles années 2021, 2022 et début 2023 car notre stock était colossal. Notre stock c'est notre richesse ».

Le stock de Migné-Auxances approvisionne un fois par semaine les agences Sefi de façon cadencée, transferts complétés quotidiennement par des livraisons de dépannage prévues pour arriver avant 8 h du matin en agence. Cette procédure permet d'obtenir une grande souplesse de fonctionnement, sachant que des clients peuvent aussi être livrés directement depuis la plate-forme Transitec. En local, les marchandises sont soit enlevées par les clients soit livrées depuis l'agence.

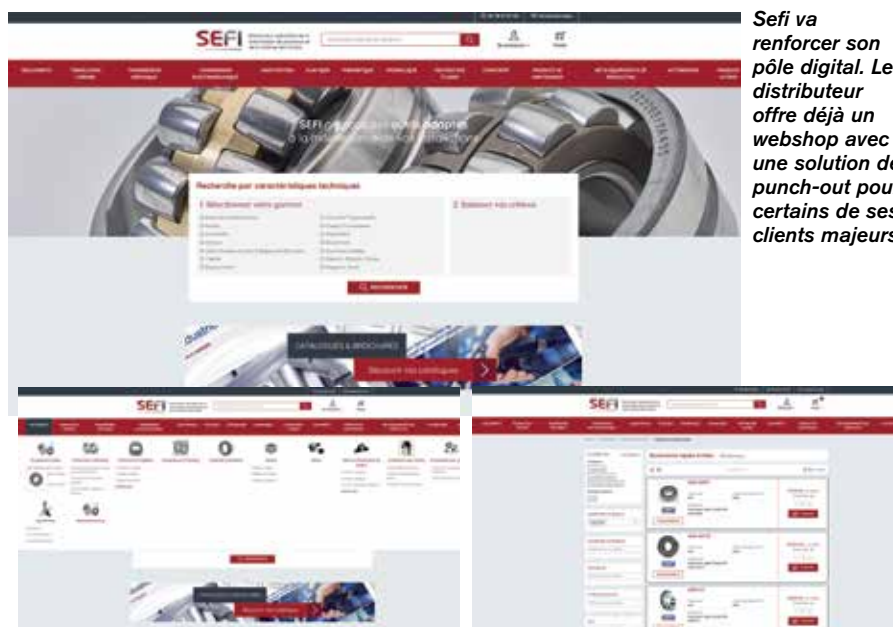


Sefi dispose de brochures institutionnelles, pour l'entreprise et pour ses trois pôles de spécialité, à savoir la transmission mécanique, la maîtrise des fluides et les plastiques techniques.

Des objectifs commerciaux par site

En matière d'organisation commerciale, un responsable des ventes administre le réseau d'agences structuré en sept régions. Les responsables d'agence gèrent les itinérants affectés à leur site ainsi que le responsable des ventes internes qui a la charge de l'animation interne de l'agence, des sédentaires et des magasiniers.

Toutes les agences ont des objectifs propres et s'engagent sur une feuille de route commerciale à l'année. Les plans d'action déployés sont d'abord techniques avant d'être tarifaires et visent à pousser des solutions techniques sur le marché, à en introduire de nouvelles, à promouvoir des exclusivités, avec des prix de marché. Ces animations sont conçues par l'équipe marketing de Sefi qui est à l'écoute de la direction des ventes et des experts qui maîtrisent totalement la technicité des matériels, les attentes du marché et celles des partenaires fournisseurs de l'entreprise. Précisons ici que ces experts (techniciens confirmés), les chefs produits (marketing et contact avec les fabricants) et les personnels des ateliers rapportent directement à la direction marketing, laquelle donne une orientation très technique à ses différentes réalisations. La limite – relative – de ses actions est que le besoin n'est pas toujours immédiat pour le client industriel, loin s'en faut. Il peut parfois se passer quelques semaines, voire quelques mois, entre la promotion et



Sefi va renforcer son pôle digital. Le distributeur offre déjà un webshop avec une solution de punch-out pour certains de ses clients majeurs.

l'achat. « Il faut être présent et ne pas s'essouffler ». Le distributeur peut également suivre des actions initiées par ses fournisseurs et faire des promotions ponctuelles sur des lignes de produits, voire faire du phoning, par exemple avec la marque Loctite.

Si les clients sont multi-sites, Sefi dispose d'une cellule grands comptes forte d'une trentaine de personnes qui travaillent à la prospection commerciale et au déploiement des contrats en relation avec les agences de proximité ; environ 25% du chiffre d'affaires relève des grands comptes, quasi-exclusivement sur les métiers de la transmission de puissance et de la mécanique des fluides. Comme pour les technico-commerciaux qui ont des indicateurs qualitatifs, l'équipe grands comptes met en œuvre des plans de progrès et for-

malise toutes les actions qui sont effectuées pour apporter de la valeur ajoutée à leurs clients.

Un volet digital à renforcer

Un autre service commercial accessible à la distribution relève du champ du digital, un domaine que le distributeur a l'intention de renforcer ; un groupe de travail réunissant les équipes vente, marketing et informatique a débuté ses réunions au mois de janvier 2026 pour redéfinir sa stratégie en la matière.

Aujourd'hui, Sefi possède un site internet vitrine où la page la plus active est celle consacrée aux recrutements et surtout un webshop ouvert à plus de 250 clients. Ces derniers peuvent s'y référer pour avoir accès au catalogue produits du dis-



La plate-forme Transiplast à Vannes abrite le stock des plastiques techniques.



tributeur, consulter les stocks de Transitec et de l'agence de proximité et relever leurs prix d'achat des articles. Ils effectuent ensuite leurs commandes manuellement sur le propre système. Sur un deuxième niveau, Sefi réalise le mapping du catalogue par rapport à la base du client afin que ce dernier puisse effectuer ses consultations puis ses commandes avec ses propres références. Ensuite, pour une petite catégorie de clients stratégiques, Sefi a développé des punch-out. Dans ce cas-là, le client accède au catalogue via son ERP et il a toutes les informations pour effectuer sa commande qui est automatiquement transférée dans son système. Dans un dernier niveau, le webshop est totalement intégré dans l'ERP du client avec une automatisation complète des processus d'achat et de validation. Cette prestation est réservée à des gros clients avec une forte récurrence d'achats.

Pour demain, la question se pose de savoir s'il faut ou non ouvrir ce webshop pour le rendre accessible à des sociétés qui ne sont pas en compte. Une autre problématique est la qualification des produits. Avec 300 000 références indexées, le choix est trop large pour que les clients puissent optimiser leurs recherches et il y a beaucoup de variantes proposées qui n'ont pas un intérêt économique réel sur un portail. Pour le distributeur : « Il faudrait plutôt concevoir une offre resserrée avec comme alternative de pouvoir être facilement contacté en cas de difficulté. Il faut donc simplifier le questionnement, donner la possibilité de nous interroger en ligne, réfléchir aux moyens à mettre en œuvre, à travers des chatbots, des envois



de mails, etc. avec toujours une priorisation de ces messages pour capter immédiatement les clients et aller au bout avec eux ». Cela dit, de l'aveu même de François Guignet, le webshop n'est qu'un service additionnel offert aux clients et il n'a pas vocation à lui seul de développer le business. Pour autant, il est stratégique car sans lui, le distributeur verrait lui échapper des marchés pour lesquels il ne serait même pas interrogé.

Objectif France

Aujourd'hui, la société Sefi a une envergure qui rayonne sur les trois quarts du territoire français et son ambition affichée est de mailler la France avec des agences de proximité qui permettent potentiellement de travailler avec l'ensemble du tissu industriel français. Cela se fera par des créations d'agences lorsque l'élément humain pourra être mobi-

lisé. L'entreprise appuiera son développement sur ses marques partenaires de premier plan, les numéros 1 et 2 d'un secteur, parfois le numéro trois et pas au-delà, avec lesquelles elle entretient des relations à long terme. Sefi est d'ailleurs le premier distributeur français pour la majeure partie de ses partenaires.

Mailler le territoire et garder la technicité devraient permettre à Sefi de poursuivre ses gains de parts de marché, seule solution pour progresser sur un univers qui ne grandit plus. Pour autant, l'entreprise restera à l'intérieur des frontières françaises. Ainsi que l'exprime François Guignet : « Ne nous voyons pas plus beau que nous sommes car chaque pays européen a ses spécificités et des distributeurs déjà très bien installés, avec des configurations de marché différentes des nôtres. Il reste encore beaucoup à faire en France pour nous occuper ».

Frédéric Bassigny