

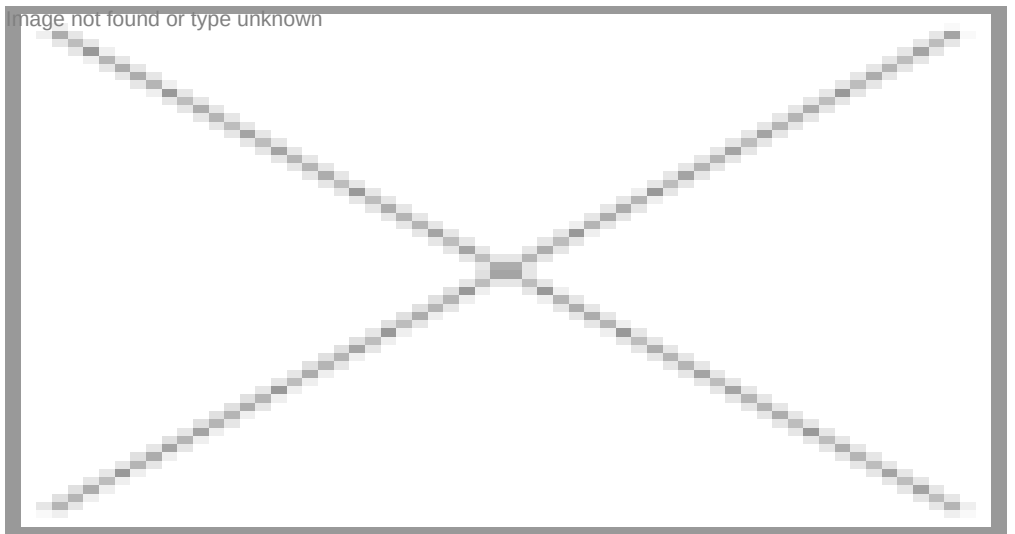
Sefi

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Distribution](#) / [Indépendants](#)

Le retour à une totale liberté d'action

Ancien membre du groupement Fair, dont il représentait plus de la moitié du chiffre d'affaires, le négoce technique Sefi est présent sur la majeure partie du territoire français et entend poursuivre son développement dans l'Hexagone. Pour l'heure, la priorité reste la consolidation de ses activités dans son nouveau périmètre ainsi que l'amélioration de ses outils digitaux.

La société Sefi, spécialisée dans la transmission de puissance, la mécanique des fluides et les plastiques techniques, a annoncé son départ du groupement Fair en septembre 2025, pour une sortie officielle au 31 décembre 2025. Depuis cette date, le distributeur, implanté dans la majorité des régions françaises, a retrouvé une totale liberté



dans ses relations avec ses différents clients. Cet événement majeur, qui a marqué une nouvelle étape pour l'entreprise, a naturellement suscité des interrogations quant à la réaction de sa clientèle face à ce changement. Comme l'explique le président de Sefi, François Guignet, l'impact a finalement été limité, avec un accueil globalement très favorable de la part des clients. Ceux-ci connaissaient en effet le positionnement technique du distributeur, qui n'était pas nécessairement partagé par les autres adhérents du groupement Fair.

À ce sujet, François Guignet cite régulièrement trois exemples d'expertises propres à Sefi : l'analyse vibratoire des roulements, la mesure électrique Megger et l'audit des purgeurs vapeur. Ces compétences, présentes au sein de l'entreprise, n'étaient pas proposées par l'ensemble des autres membres du groupement. De ce fait, les clients nationaux, qui anticipent une éventuelle expansion territoriale de Sefi, se sont montrés réceptifs à l'évolution du distributeur. En matière de contrats, de nombreux accords avaient déjà été signés avant la séparation effective du 31 décembre et aucune difficulté n'a été constatée depuis lors pour la conclusion de nouveaux contrats. Bien au contraire, leur signature semble avoir été facilitée par le fait que le paramètre Fair n'entre désormais plus en ligne de compte. Finalement, cela va plus vite pour obtenir un accord global des fabricants.

Une plus grande liberté d'action

Pour Sefi, cette même liberté s'exerce également vis-à-vis de sa clientèle. Affranchi des contraintes liées à l'appartenance à un groupement en matière d'expansion territoriale, le

distributeur de Migné-Auxances se sent désormais plus libre d'ouvrir de nouvelles agences. Aucune ne l'a été sur la période récente, depuis juillet 2025, mais une ouverture est d'ores et déjà programmée dans une zone jusqu'alors non couverte. Deux autres projets pourraient également voir le jour à relativement court terme. Un autre aspect à prendre en compte concerne l'international. Fair était partenaire de One, une structure présente dans onze pays qui accompagne les entreprises internationales dans la mise en place de contrats MRO à l'échelle européenne. De ce fait, chacun des membres du groupement était adhérent de One, adhésion à laquelle Sefi a dû mettre fin lors de la résiliation de son contrat avec Fair. Toutefois, compte tenu de son poids sur le marché français, Sefi est aujourd'hui devenu « Partner Project » de One au cas par cas. Ce statut lui permet de répondre aux appels d'offres et de conserver ainsi tout son intérêt auprès de ses clients internationaux.

Evolution digitale

Sur l'évolution interne de Sefi au cours de la période récente, le point principal concerne la mise en place, en janvier 2026, d'un groupe de travail consacré au digital. Ce travail de réflexion touche à sa fin et les premières réalisations qui en sont issues déboucheront sur des applications concrètes d'ici la fin de l'année. Cela concernera le webshop conventionnel ainsi que les solutions de punch-out de niveaux 1 et 2. Ces deux options permettent respectivement au client d'accéder au catalogue de Sefi via son propre ERP afin de bénéficier du transfert automatique des informations commerciales dans son système, ou d'intégrer directement le webshop du distributeur à son ERP avec une automatisation complète des processus d'achat et de validation. La...

Veuillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

[Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter.](#)

Valider

Vous n'avez pas de n° d'abonné ?

Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

[S'abonner à la
revue](#)