

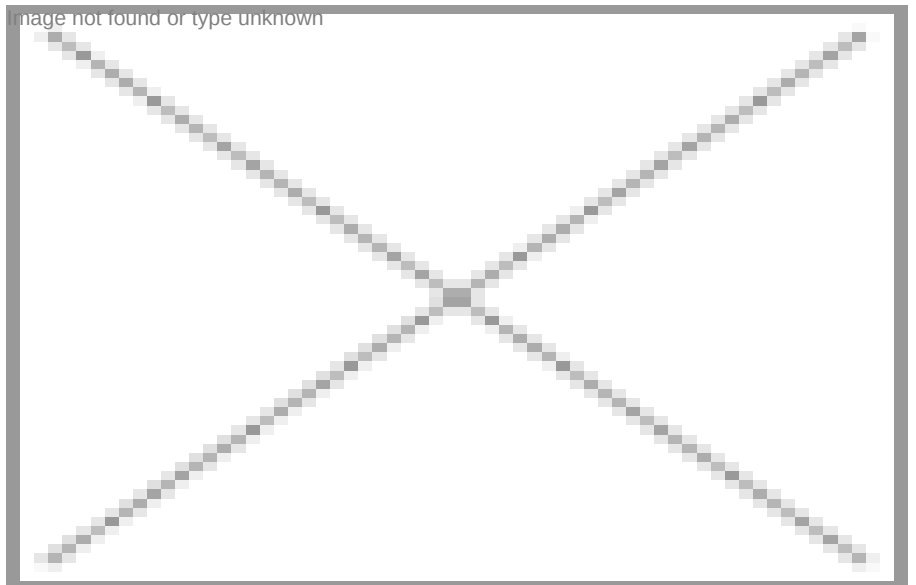
Sefi – Migné-Auxances (86)

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

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.

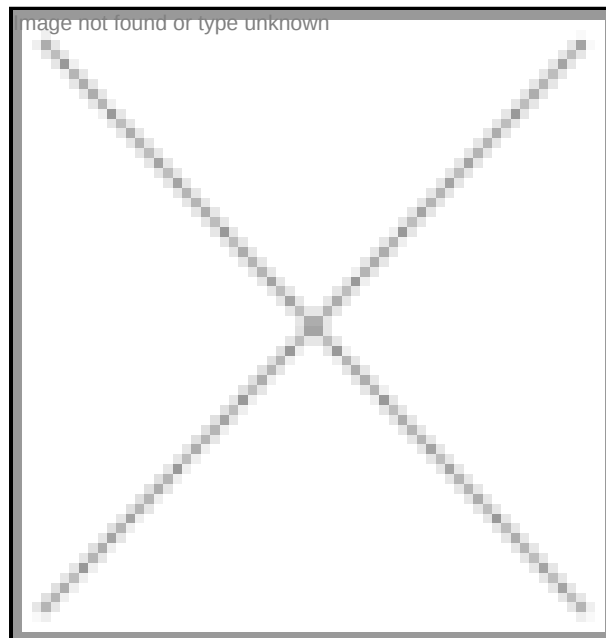


Cinq agences en 1987...

Dès l'origine, les champs de spécialités du distributeur sont donc la transmission de puissance, les plastiques techniques et la mécanique de 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 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 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 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 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 progressivement rassemblé les principaux distributeurs...

Veillez 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](#)