



# Les services affûtés de Christophe Chaumet

**En lançant Chaumet Services Conseils, le jeune entrepreneur conseille ses clients dans le domaine de l'affûtage, du taillage d'outils et aux utilisateurs d'huiles entières de coupe.**

**C**hristophe Chaumet a travaillé plus de vingt ans chez des constructeurs de machines-outils, en occupant des postes autant techniques que commerciaux et managérial, avant de créer, à Meximieux (Ain), sa société **Chaumet Services Conseils (CSC)**, dédiée au domaine de l'affûtage, du taillage d'outils et aux utilisateurs d'huiles entières de coupe. « Pendant plus de 25 ans j'ai été confronté à des problématiques multiples et variées chez différents constructeurs de machines-outils, du bois, du métal, et de l'affûtage, en France et à l'étranger. J'ai construit au fil des ans mon expérience comme apporteur de solutions », résume-t-il.

En 2017, Christophe Chaumet a officialisé un contrat de représentation commerciale avec Comat, « avec qui je travaillais déjà depuis une

dizaine d'année ». L'entreprise italienne, qui réalise, produit et vend des systèmes de superfiltration, équipe les affûteuses, rectifieuses, mais aussi les machines de décolletage ou toutes machines produisant de copeaux fins sous huile entière.

Associée tout naturellement à la question de la filtration des fluides, l'entretien des épurateurs (ou aspirateurs) de brouillard d'huile est une activité ponctuelle mais très importante pour la qualité de l'air ambiant dans les entreprises, décrit-il afin de présenter sa nouvelle activité professionnelle.

## Remise en état de machines d'affûtage

Toujours selon M. Chaumet, CSC travaille essentiellement par campagne à des moments clés de l'année, évoquant « les vacances de Noël, les vacances d'été et les ponts comme ceux récents du mois de mai ». Dans certains cas, et pour des quantités importantes, CSC assure être en mesure de transporter l'ensemble du matériel et banc de test, pour réaliser les opérations sur site.

Une seconde deuxième est assurée dans le domaine du service, à la fois pour des opérations de dépannage,

Christophe Chaumet (premier à gauche) sur le stand de son partenaire Comat.

de maintenance ou de remise en état de machines d'affûtage. « Les affûteuses restent des machines-outils comme les autres, mais la spécificité des matériaux usinés, le travail très souvent en 5 axes interpolés, ou encore à taille des entreprises en font un marché de niche très particulier », affirme le jeune entrepreneur, qui met à disposition sa compétence et connaissance du marché pour des missions de conseils, de consultants, d'études techniques et/ou commerciales.

Si M. Chaumet se dit formé aux techniques de ventes, à la négociation commerciale et aux réseaux sociaux, une notion lui est « très cher », celle du service client. « J'accompagne les entreprises dans leurs démarches de développement commercial, la formation de leurs personnels, techniciens et commerciaux. »

Et d'ajouter : « Dans mon quotidien, je prends en compte les nouvelles technologies, l'évolution de nos métiers, la lutte contre le renouvellement matériel à tout prix, la formation professionnelle notamment des jeunes, le respect de l'environnement et le bien-être au travail. »

Jérôme Meyrand