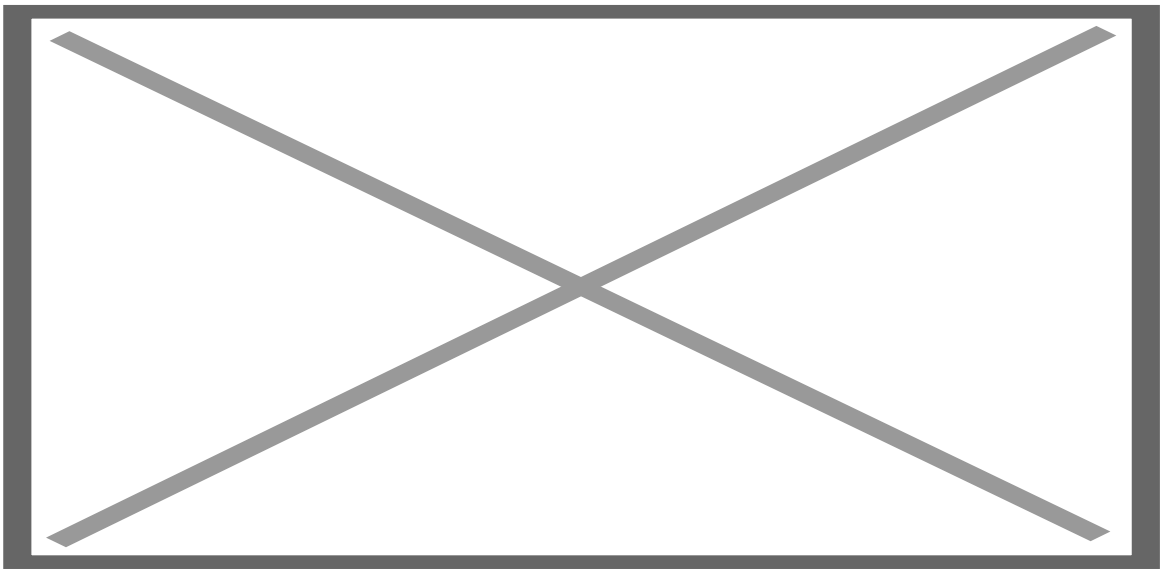
# Marne Industrie Service - Chaumont (52)



## Valeurs humaines et expertise technique

***Spécialiste des outils coupants, des abrasifs et de la métrologie, Marne Industrie Service met en avant sa technicité et la qualité de ses collaborateurs pour servir au mieux les industriels de sa région. Cette PME de sept personnes, adhérent Udsom et E/D/E, progresse sur ses marchés et vient d'ajouter une nouvelle corde à son arc en devenant l'importateur France du fabricant de fraises et porte-outils Teknik.***



C'est en 1986, après une dizaine d'années passées chez l'industriel Seco où il fut en charge de la région Est puis responsable de la distribution pour la France, que Jacques Klopfenstein accompagné de sa femme Dominique Wiederkehr fonda à Chaumont la société Marne Industrie Service. Fruit d'une décision mûrement réfléchie basée sur l'étude du potentiel de différents territoires français selon leur marché en fournitures industrielles et la réponse apportée par la distribution locale, ce négoce technique basé au cœur de la Haute-Marne a vite trouvé ses marques avec des partenaires majeurs dans les outils coupants, les abrasifs et la métrologie, ses trois domaines de spécialités, et les accessoires de machines-outils.

Implanté sur un tissu économique actif comportant de nombreux industriels bien établis, Marne Industries Service collabore depuis sa création avec quelques grosses entreprises et surtout un grand nombre de PME travaillant dans les secteurs du médical (Prosthesis Valley à Nogent*), de l'aéronautique, de la mécanique de précision, de la mécanique générale, sans compter un peu d'automobile, de forge et d'aciéries.

** Le cluster Prosthesis Valley est un département du cluster Nogentech, réseau d'entreprises dont est membre Marne Industrie Service qui intègre les métiers de la forge, l'usinage des métaux, la mise en forme des matières plastiques, le traitement thermique, le traitement de surface et le polissage, l'assemblage, le contrôle qualité et la maintenance.*

**4 M? sur neuf départements.**

Partenaire dès l'origine de cartes de premier plan telles Seco, Titex, Mitutoyo et 3M, et bénéficiant de l'expérience acquise par son fondateur qui put immédiatement compter sur un bon volant de clientèle, Marne Industrie Service a acquis rapidement sa légitimité. La progression de son activité conduisit l'entreprise à quitter en 1990 son garage / sous-sol de la maison familiale pour emménager dans des locaux construits dans

la zone artisanale de la préfecture haute-marnaise, bien plus adaptés pour entreposer le stock et accueillir les cinq personnes en poste, quatre en interne et un commercial itinérant couvrant les départements de l'Aube, de la Marne et de la Haute-Marne.

Adossé à cette base, le distributeur put poursuivre sa croissance en conservant son ADN originel, trois spécialités majeures et une forte technicité du personnel, pour construire sur la durée une entreprise réputée sur sa zone de commerce.

Aujourd'hui, la société compte sept personnes et réalise un chiffre d'affaires de 4 M? avec quelque 300 clients actifs sur un territoire de neuf départements, après un élargissement progressif de son emprise géographique amorcé il y a grosso modo six ans (sur les Côte d'Or, Saône et Loire, Yonne, Meuse, Vosges et Haute-Saône) – extension qui a nécessité l'obtention de nouvelles cartes de fournisseurs, parfois eux-mêmes demandeurs. Elle dispose sur Chaumont d'un bâtiment de 650 $m^2$, dont 350 $m^2$ dévolus au stockage depuis une extension de 200 $m^2$ réalisée il y a deux ans. Marne Industrie Service est par ailleurs certifiée ISO 9001 depuis 2008, une homologation demandée par ses clients des secteurs du médical puis de l'aéronautique qui lui a permis de bien se structurer et de formaliser ses process, une rigueur utile en interne mais également en externe lorsqu'il s'agit d'évaluer les fournisseurs.

**Udsom, E/D/E et Van Ommen**

Marne Industrie Service construit sa réussite sur des atouts partagés par de nombreux distributeurs indépendants, à savoir la technicité et la proximité établie avec les clients et les fournisseurs, mais sait par ailleurs construire des collaborations avec des partenaires de la distribution professionnelle pour améliorer ses performances. L'entreprise chaumontaise...

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