

Photo Unitex



Auvergne-Rhône-Alpes P. 6

Céline Pardon : « Le textile est pluriel et nous entoure au quotidien »

Économie

LE PROGRÈS

Mardi 21 octobre 2025 - Ne peut être vendu séparément



Tous les jours, vous avez la parole dans votre journal

Vous êtes témoin d'un événement ou vous avez une information, contactez la rédaction du journal filrouge@leprogres.fr

Le dossier de la semaine

Comment la Région booste l'économie locale

Auvergne-Rhône-Alpes P. 9

Ils financent les projets pour réduire les émissions de CO2



Photo Aurélien Marchand

Lyon P. 10

Cette entreprise vous propose d'investir dans la défense européenne

L'expert P. 15

Transformer des bureaux en logements : ce qu'il faut savoir



Photo Carine Monfray



En mettant la main à la poche, les Régions incitent les entreprises à engager des investissements que celles-ci n'auraient peut-être pas réalisés sur la seule base de leur rentabilité financière. Ainsi, grâce à une aide de 200 000 €, Valentin Carrelet, le dirigeant de la menuiserie Cofim, située à Vaugneray, a pu moderniser sa chaîne de production et augmenter de manière significative son chiffre d'affaires. Photo Sylvain Lartaud

Pages 2 à 5

Le dossier de la semaine

Rhône. Cette menuiserie industrielle va lancer de nouveaux produits coupe-feu

Une première aide de 200 000 € en 2022 a permis à ce spécialiste de menuiserie intérieure technique de doubler sa capacité de production. En 2027, Cofim, basée à Vaugneray, va lancer une nouvelle gamme de produits - des portes coupe-feu - pour lesquels l'achat de machines va être financé en partie par la Région.

« Ce robot suspendu sur poutre permet de gérer le stock des panneaux de bois et vient alimenter une scie qui travaille conjointement avec un deuxième robot, lequel vient capter les pièces découpées pour procéder ensuite à l'usinage et les transformer en portes de façade de gaine technique », explique Valentin Carrelet, 44 ans, en montrant la chaîne de production entièrement robotisée, installée en 2022 chez Cofim dans un bâtiment de 2 000 m².

« Cette ligne gère des pièces aux dimensions très vastes : de 80x250 mm à 1,60x2,40 m. » L'entreprise spécialisée dans la conception et la fabrication de menuiseries intérieures bois sur mesure à destination des bâtiments tertiaires, des logements collectifs et des établissements recevant du public (ERP), a bénéficié de 200 000 € d'aide de la Région pour l'achat de cet équipement ultramoderne (5 M€ d'investissement au total).

« Historiquement, nous avions une vieille scie, on travaillait en 2x8 et une personne retournait toute la journée les panneaux à la main. Certaines portes pèsent 100 kg. » En plus d'aménager des postes à forte pénibilité, cette nouvelle ligne a permis de doubler la capacité de production.

« Elle a eu un impact exceptionnel puisqu'elle nous a permis de passer de 10 à 12 millions de chiffre d'affaires en 2 ans et on a encore capacité à croître », indique Valentin Carrelet qui a racheté l'entreprise (qui fêtera ses 40 ans l'an prochain) en 2018 (6,7 M€ de CA à l'époque).

Une presse d'occasion déniché en Pologne

Dans le cadre de son développement, Cofim va lancer une nouvelle gamme de produits dans le domaine de la menuiserie coupe-feu - laquelle nécessite des travaux de R et D et d'innovation pour un investissement de 800 000 €. « De telle sorte que demain nos clients trouveront une offre quasi globale en menuiserie intérieure coupe-feu », précise le dirigeant qui, pour ce projet, a obtenu une subvention de 80 000 € ainsi qu'un prêt de 310 000 € remboursable à taux zéro sur 4 ans selon un cofinancement État-Région à 50/50. « Ce qui permet de financer les embau-



Valentin Carrelet, qui a racheté Cofim en 2018, ici devant la nouvelle chaîne de production entièrement automatisée, en petite partie financée par la Région. Photo Sylvain Lartaud

ches d'un responsable de projet et d'un technicien recherche et développement - on prévoit cinq emplois créés d'ici à fin 2027 - ainsi qu'une démarche de certification des produits par des laboratoires indépendants (17 essais de certification). » Afin d'industrialiser ce projet, la Région vient en plus de voter une nouvelle aide de 23 000 € (dispositif pack relocalisation). « Dans les 400 000 € d'investissement machines, une grosse partie concerne le développement d'outils informatiques et de pilotage machines qui n'est pas intégrée dans les aides, observe Valentin Carrelet. L'avanta-

ge du "pack reloc", en revanche, c'est que le matériel d'occasion est éligible et ça, c'est très positif : nous ne sommes pas une grosse société et on ne peut pas investir dans des énormes machines neuves très coûteuses. » Cofim a, par exemple, fait venir de Pologne une presse à chaud de marque italienne. « Le process de la nouvelle gamme est quasiment établi, on souhaite générer les premières ventes à partir du 2^e semestre 2026. »

Un objectif de 14 M€ de chiffre d'affaires dans les deux ans

Ce projet fait naître de nou-

velles ambitions pour Cofim (une soixantaine de salariés) qui « vise 14 millions de chiffre d'affaires à horizon 2027 », détaille Valentin Carrelet, espérant que « le marché du bâtiment soit un peu plus porteur ».

« On va se renforcer commercialement en essayant de créer un maillage territorial national un peu plus fin. » Depuis qu'il a racheté l'entreprise, le dirigeant a développé un groupe qui, composé également de Maco Bois, à Tarare, et d'Eurobuilt, à Saint-Quentin-Fallavier (38), approche les 20 M€ de CA et 95 salariés.

● Sylvain Lartaud

Jura. 200 000 € pour la startup innovante qui va pouvoir structurer sa croissance

Digitaliser l'accueil des entreprises, c'est l'idée innovante qu'ont eue Damien Roch, et son associé Julien Brugger. Ils ont créé Anghello (prononcer Ange hello !), une startup de la French Tech BFC, immatriculée en juillet 2024.

Cette entreprise innovante a reçu une aide individuelle de la Région, sous forme d'avance remboursable, d'un montant de 200 000 euros. Des fonds qui permettent de créer deux emplois. « Je vais recruter sur des postes de développement,



Damien Roch a créé Anghello pour digitaliser l'accueil dans les entreprises. Photo N. Bertheux

et de support client », précise Damien Roch. Mais aussi faire de l'investissement et « être un peu plus serein au niveau de la trésorerie, dans un contexte où on sent que l'accès au marché est plus long ».

Anghello est né « d'un constat de terrain avec mon investisseur, décrit le développeur informatique de 42 ans. On trouvait inadmissible que dans les entreprises il y ait ces registres papier à l'entrée. Chaque visiteur peut voir le nom de son concurrent venu

deux jours avant, les commerciaux peuvent prendre des photos pour trouver de nouveaux contacts ». En outre, les consignes de sécurité présentées dans un livret d'accueil, « sont-elles bien lues et comprises ? » Face à ce procédé jugé obsolète, Damien Roch a créé une solution numérique. Et qui met fin au papier.

« On l'a fait tester en 2023 en entreprise, en lien direct avec les responsables QHSE. Des solutions existent, on voulait résoudre ces problématiques

d'accueil pour les PME-PMI », détaille le développeur. Ainsi, l'accueil se fait soit par une tablette, soit par un QR code inscrit sur un totem ou une affiche, à scanner avec son téléphone portable. Ce service est commercialisé sous forme d'abonnement annuel.

« Le QR code et le téléphone font office de badge virtuel, détaille Damien Roch. Et gros avantage : ça se met automatiquement dans la langue de votre visiteur. »

● Nathalie Bertheux