

- [Accueil](#)
- [Stores et fermetures](#)

# Cofim, Maco Bois, Eurobuilt, Oxium... la stratégie de Valentin Carrelet pour bâtir un petit groupe solide

En huit ans, Valentin Carrelet a construit progressivement un groupe de quatre PME rhônalpines, autour de la spécificité du coupe-feu. Dernière acquisition en date, en décembre dernier : Oxium, dans le Rhône, fabricant de portes métalliques et de châssis/portes menuisées coupe-feu.

[Stéphanie Gallo Triouleyre](#)

Publié le 13 février 2026 à 07h35

Partager

Réservé aux abonnés



Photos Stéphanie Gallo Triouleyre

Depuis 2018, il bâtit un groupe de PME complémentaires, avec fil rouge le développement et la fabrication de solutions coupe-feu.

Avec sa dernière opération de croissance externe finalisée en décembre 2025, - celle du fabricant rhodanien de portes métalliques et portes menuisées coupe-feu Oxium (45 salariés ; 8 millions d'euros de chiffre d'affaires) - **Valentin Carrelet pilote désormais un petit groupe pesant 27 millions d'euros de chiffre d'affaires et 140 salariés.**

## **Complémentarité d'offres**

**Le premier jalon en avait été posé en 2018, lorsqu'après 10 ans au sein du réseau Clair de Baie, Valentin Carrelet avait repris sa première entreprise, Cofim, située à Vaugneray au nord de Lyon et spécialisée dans les menuiseries intérieures coupe-feu, en particulier les façades de gaines techniques et de trappes ainsi que les portes menuisées vitrées. Le deuxième pas a été franchi deux ans plus tard avec la reprise de l'entreprise centenaire Maco Bois à Tarare (69), fabricant de menuiseries extérieures bois pour les marchés premium (Bâtiments de France notamment) et de menuiseries coupe-feu. « Désormais, au lieu de faire appel à un fournisseur externe, c'est Eurobuilt qui fournit le verre à Cofim et bientôt à Maco Bois », précise le dirigeant.**



**COFIM à Vaugneray (Rhône)** Dernière acquisition du groupe dirigé par Vincent Carrelet, la société est spécialisée dans les menuiseries intérieures bois sur mesure répondant aux exigences techniques du bâtiment et aux critères de qualité les plus stricts, notamment en terme de résistance au feu, acoustique, thermique, développement durable...

En effet, **en 2024, Valentin Carrelet a acquis, auprès de son créateur, Eurobuilt**, entreprise d'une vingtaine d'années basée à Saint-Quentin-Fallavier en Isère. Ses spécialités : le verre feu, la fabrication de châssis et portes vitrées en bois très techniques, ainsi que les menuiseries aluminium coupe-feu. **Il vient d'ajouter une nouvelle brique à ce groupe en construction, Oxium**, avec pour objectif affiché d'édifier un ensemble résilient et complémentaire. *« Nous n'avons pas encore de nom de groupe, c'est au programme de cette année, mais l'ambition est bien de constituer un ensemble cohérent, avec des synergies commerciales et un fil rouge, le coupe-feu. Une entreprise de la taille de Cofim (60 salariés pour 12 millions d'euros de chiffres d'affaires NDLR) est un tout petit acteur sur le marché de la menuiserie intérieure. En associant au sein d'un groupe des offres complémentaires, cela permet de proposer un catalogue plus complet et de **mettre en œuvre des synergies de moyens sur les actions commerciales** notamment, sur les postes supports et sur les achats. Cela nous permet d'être moins vulnérables aux variations de marché et à la concurrence des grands acteurs »,* détaille le dirigeant, confiant rester à *« l'écoute du marché »* pour saisir éventuellement d'autres opportunités qui se présenteraient.

## **Faire croître chacune des entreprises**

En parallèle de cette stratégie de croissance externe, **Valentin Carrelet investit pour faire grandir chacune des entités**. Cofim, notamment, pourrait atteindre les 20 millions d'euros de chiffre d'affaires d'ici cinq ans, contre 12 en 2025 (et presque moitié moins en 2018 au moment de la reprise). **La PME a bénéficié d'investissements importants, humains et matériels**. *« En 2018, Cofim s'appuyait sur un seul commercial. Nous avons réorganisé et renforcé notre présence terrain : nous avons désormais cinq commerciaux sur toute la France qui portent l'offre Cofim et, progressivement, celle des autres entités sœurs ».*



**Des investissements importants** COFIM bénéficie de la stratégie d'investissements de son dirigeant, qui a pour objectif d'atteindre les 20 millions d'euros de chiffre d'affaires d'ici cinq ans, contre 12 en 2025.

**En 2022, 2,8 millions d'euros avaient été investis dans une nouvelle ligne de production pour les panneaux** destinés aux portes et portillons des façades de trappes et gaines. A la clé, un doublement des capacités de production, une réduction des taux de chute et une suppression totale de la pénibilité liée au port de charge. **L'année dernière, 700 000 euros supplémentaires ont été investis dans une nouvelle machine de production des cadres de trappes.** Et tout dernièrement, encore 1,2 million d'euros a été injecté dans un nouvel atelier destiné à une nouvelle famille de produits coupe-feu que la PME ne proposait pas encore. « *La commercialisation sera lancée fin 2026, pour l'instant nous préférons rester discrets sur les détails* », sourit Valentin Carrelet. Cette gamme devrait représenter un relai de croissance intéressant, assure le chef d'entreprise.

**L'entrepreneur porte aussi des ambitions fortes pour Maco Bois** (12 salariés, 2 millions d'euros de chiffre d'affaires). Il vise un doublement à cinq ans, grâce notamment au soutien d'**un investissement de 2,5 millions d'euros dans la construction d'un bâtiment de 2.000 m<sup>2</sup>.** « *Le site était historique, en centre-ville, avec les contraintes inhérentes. Très clairement, la croissance de l'entreprise était freinée par le manque d'espace. Elle va désormais pouvoir se déployer, en s'appuyant en plus sur la représentation commerciale nationale de Cofim* ». Pour Eurobuilt et Oxium, là-encore, Valentin Carrelet table sur des perspectives positives appuyées sur le potentiel de chacune d'entre elle et sur **l'élargissement des synergies commerciales à venir.**

Fabricants Produits et matériels Porte Sécurité incendie