

Octobre 2026
Cession

MBA Capital Caen accompagne la cession de Cheminées BENOIST à la famille FOURMONT



MBA Capital Caen conseille Yohann BENOIST dans la cession de Cheminées BENOIST à la famille FOURMONT, anciennement propriétaire de CULLIGAN Normandie. Elle entend apporter son expérience de gestionnaire de contrats d'entretien à l'enseigne référente de la vente et de l'installation de poêles et cheminées dans le Calvados, dont l'histoire remonte à 1949.

Cheminées BENOIST : une référence de la vente et de l'installation de poêles dans le Calvados

L'histoire de Cheminées BENOIST débute en 1949 à Courseulles-sur-Mer. L'activité de vente de cheminées est alors rattachée à l'activité vente de matériaux exploitée à Courseulles-sur-Mer par la famille BENOIST et prend son indépendance en 2006. Yohann BENOIST rachète la société à son père en 2009. Il ouvre un second showroom à Mondeville en 2011 et diversifie les marques distribuées. La multiplication des contrats de distribution exclusifs avec des marques complémentaires en termes d'énergie et de produits permet à la société de se développer et de consolider sa part de marché.

Cheminées BENOIST réalise 5 M€ de chiffre d'affaires en 2025 et compte 22 collaborateurs dont 4 équipes de poseurs intégrées. Son avantage concurrentiel repose sur deux piliers : Le premier est la distribution de plusieurs marques reconnues de cheminées, poêles et inserts leaders sur leur marché exposés dans 2 showrooms de 300 m². Le second concerne la prise en charge complète des projets : conseil, étude technique, installation, mise en service et SAV, par ses équipes internes. Une chaîne de valeurs qui contribue fortement à sa notoriété et à la fidélisation des fournisseurs.

La famille FOURMONT reprend Cheminées BENOIST en misant sur le développement des contrats d'entretien et l'ouverture d'un point de vente.

Le repreneur est la famille FOURMONT, actionnaire de CULLIGAN Normandie, entreprise de distribution et d'installation d'adoucisseurs d'eau, vendue au groupe CULLIGAN.

Arthur FOURMONT a rapidement identifié les points communs entre les 2 métiers : conseil technique, installation chez des particuliers et suivi des équipements. Il entend notamment développer les contrats d'entretien des poêles, une activité encore peu exploitée au regard du fichier de 8 000 clients de Cheminées BENOIST.

MBA Capital Caen conseille Yohann Benoist dans la cession de CHEMINÉES BENOIST

Valérie Legentil, associée de MBA Capital Caen, a conseillé Yohann Benoist dans cette cession, qui associe la transmission d'un nom reconnu dans le Calvados à un projet de développement.

« Cheminées BENOIST bénéficie d'un nom particulièrement fort dans le Calvados, construit sur plusieurs générations et conforté par la qualité de ses équipes. L'intérêt de cette reprise réside dans la complémentarité des expériences : La famille FOURMONT connaît les métiers de l'installation d'équipement de la maison et du service après-vente. Elle dispose d'un savoir-faire et des moyens utiles pour poursuivre les axes de développement identifiés par le cédant et validés par le cessionnaire : les contrats d'entretien et l'ouverture d'un point de vente supplémentaire. L'aventure familiale de cette très belle société normande se poursuit. »
Valérie Legentil, associée MBA Capital Caen

Les conseils de l'opération

Conseil cédant

- Conseil M&A : MBA Capital Caen - Valérie Legentil
- Avocat conseil cédant : Cabinet CFDN- Stéphanie VIOLON
- Avocat conseil cessionnaire : Cabinet Lebailly-Durel - Michel LEBAILLY