

Construction et maintenance de piscines

Annonce V91086 mise à jour le 11/06/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SASU
Ancienneté de la société	Plus de 10 ans
Localisation du siège	Alpes Maritimes

Résumé général de l'activité

Société spécialisée dans la création, la rénovation et l'entretien de piscines haut de gamme.

Elle est idéalement située dans les Alpes-Maritimes sur un secteur à très fort pouvoir d'achat.

Chiffre d'affaires proche de 400 k€ en croissance de +15%.

Activité & Positionnement : Créée et implantée sur la Côte d'Azur, l'entreprise est spécialisée dans les prestations de maçonnerie paysagère, la construction de piscines, la rénovation de bassins et les contrats de maintenance. Elle bénéficie d'une clientèle locale et internationale à fort pouvoir d'achat.

Éléments chiffrés

Année de référence	2024
Fonds propres	-55 k€
Dettes financières	55 k€
Trésorerie nette	1 k€

En k€/année	2022	2023	2024	2025
CA		350	400	
Marge brute		150	150	

En k€/année	2022	2023	2024	2025
EBE		- 100	-55	
Rés. Exp.		- 100	-60	
Rés. Net		- 150	-65	
Salariés		1	1	

Indications concernant les éléments chiffrés

L'entreprise affiche une belle dynamique de croissance avec un chiffre d'affaires en progression de +15,5 % sur le dernier exercice, s'approchant des 400 k€. Les variations des résultats financiers s'expliquent principalement par des choix de structuration opérationnelle et des investissements initiaux nécessaires au développement de l'activité commerciale sur la région.

Le modèle est aujourd'hui sain, avec des charges fixes maîtrisées et une structure très agile (1 salarié et un réseau de sous-traitants fidélisés) permettant de s'adapter facilement aux fluctuations de la demande. Les stocks actuels et l'outillage d'exploitation sont inclus dans la cession. Le dirigeant s'engage à assurer un accompagnement technique et commercial personnalisé pour garantir une transition fluide et la parfaite transmission des contrats clients.

Éléments financiers clés (Clôture 12/2024) :

- Portefeuille clients actif (particuliers et professionnels)
- Matériel opérationnel et stocks inclus dans la transaction.

Modalités de cession : Cession globale ou cession du fonds de commerce (recommandée). Accompagnement opérationnel assuré par le dirigeant actuel pour garantir une transition fluide auprès de la clientèle et des partenaires.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'entreprise bénéficie d'un positionnement géographique exceptionnel au cœur des Alpes-Maritimes (06), une zone à très forte densité de piscines privées et collectives et disposant d'un pouvoir d'achat local et international très élevé.

Le positionnement se distingue de la concurrence par :

- Une offre globale : de la maçonnerie paysagère à la construction, en passant par la rénovation de bassins et les contrats d'entretien périodiques.
- Une réactivité forte : la structure légère permet d'intervenir rapidement sur des chantiers haut de gamme, un atout majeur par rapport aux grands réseaux nationaux moins flexibles.
- Un portefeuille de clients qualifiés, qui génère un flux d'activité régulier et offre un excellent potentiel de développement en matière de services de maintenance récurrents.

Concurrence

Le marché des Alpes-Maritimes compte plusieurs acteurs (indépendants et grands réseaux), mais la demande locale en création et rénovation reste structurellement supérieure à l'offre en raison du parc de piscines privées exceptionnel de la région.

L'entreprise se démarque de la concurrence par son agilité opérationnelle, son positionnement haut de gamme et son offre pluridisciplinaire (maçonnerie paysagère, technique piscine et maintenance). Contrairement aux grands franchisés, la structure propose une relation de proximité et un service sur-mesure très recherchés par la clientèle locale et internationale du secteur de Cannes.

Points forts

Marché ultra-porteur : Implantation stratégique sur la Côte d'Azur (06) avec une clientèle CSP+ à fort pouvoir d'achat.

Chiffre d'affaires en croissance : Activité commerciale en progression constante, atteignant près de 400 K€ (+15,5% sur le dernier exercice).

Structure agile et optimisée : Charges fixes maîtrisées avec un seul salarié permanent et un recours fluide à la sous-traitance, offrant une excellente flexibilité.

Offre clé en main : Compétences reconnues de la maçonnerie paysagère à l'entretien technique des bassins, assurant la récurrence des prestations.

Dynamique commerciale : Le chiffre d'affaires est en progression constante, s'établissant à 393 K€ sur le dernier exercice (+15,5% par rapport à l'exercice précédent).

Modèle opérationnel agile : Structure légère (1 salarié permanent) s'appuyant sur un réseau de sous-traitance qualifié et fidèle, offrant une grande flexibilité sur les coûts fixes.

Processus de décision simplifié : Entreprise détenue à 100 % par un actionnaire unique personne physique (Président).

Points faibles

Structure dépendante de son dirigeant actuel : Le fonctionnement opérationnel repose aujourd'hui fortement sur l'implication du fondateur. C'est pourquoi un accompagnement personnalisé sera proposé au repreneur pour assurer une transition fluide avec les clients et les partenaires sous-traitants.

Rentabilité comptable à redresser : Les bilans récents affichent un résultat comptable déficitaire (en nette amélioration sur le dernier exercice), ce qui s'explique par la phase de structuration et les coûts liés au déploiement initial de l'activité. Ce point en fait une opportunité idéale pour une croissance externe (absorption par une structure existante qui pourra mutualiser les coûts fixes).

Sous-traitance importante : Le modèle s'appuie de manière structurée sur des partenaires externes pour la réalisation de certains chantiers. Un repreneur disposant déjà de ses propres équipes ouvrières (maçons, paysagistes, techniciens) pourra immédiatement internaliser ces marges et accroître fortement la rentabilité de l'affaire.

Manque de visibilité digitale : L'acquisition client repose essentiellement sur le réseau, le bouche-à-oreille et l'implantation locale. La mise en place d'une stratégie marketing digitale et d'une communication structurée représente un levier de croissance immédiat et inexploité.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Indifferent
Raison principale de cession	Société en difficulté
Complément	Bien que la société affiche un besoin de restructuration financière (capitaux propres négatifs suite au démarrage), l'activité commerciale est saine, en croissance (+15,5 % de CA) et dispose d'un vrai savoir-faire opérationnel sur un secteur porteur. N'ayant plus les ressources ou le souhait d'injecter de nouveaux capitaux pour soutenir seul le développement à long terme, le dirigeant souhaite passer la main. La cession est idéalement envisagée sous forme de vente de fonds de commerce (actifs, matériel, contrats et clientèle) afin de permettre à un repreneur ou un confrère d'intégrer immédiatement ce flux d'activité dans sa propre structure sans en assumer le passif historique.
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.
L'immobilier n'est pas compris dans la cession.	

Profil de repreneur recherché

Profil recherché

Personne physique ou morale

Ce dossier s'adresse principalement à deux types de profils :

1. Une entreprise du secteur en recherche de croissance externe : Un pisciniste, paysagiste ou une entreprise générale du bâtiment souhaitant s'implanter ou renforcer sa présence sur la Côte d'Azur (06). Ce profil pourra immédiatement intégrer le portefeuille de clients actifs et le flux de chiffre d'affaires (près de 400 k€) dans sa propre structure, tout en optimisant les coûts d'exploitation et en internalisant les marges de sous-traitance.

2. Un repreneur individuel issu des métiers du bâtiment : Un professionnel du secteur ayant de solides compétences techniques en maçonnerie ou technique de bassin, prêt à s'impliquer opérationnellement pour piloter l'activité et gérer la relation client.

Le candidat idéal devra disposer d'une réactivité commerciale et d'un sens du service indispensables pour répondre aux exigences d'une clientèle haut de gamme. Un accompagnement complet par le cédant est prévu pour assurer une transition parfaite.

Complément