

**Location et vente de pianos classiques ou de concert**Postée le **06/01/2026****Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** Non communiquée**Ancienneté de la société :** Plus de 10 ans**Localisation du siège :** France**Région :** Confidentiel**Résumé général de l'activité**

L'entreprise, spécialisée dans la location et la vente de pianos premium (marque de réputation internationale), s'appuie sur une équipe technique totalement autonome, et un portefeuille de clients avec une très forte récurrence qui assure une croissance régulière de cette activité.

Ses clients sont des organisateurs de spectacles et de festival, des lieux d'évènementiel, des artistes de tous horizons privilégiant le piano ou des pianistes de renom. D'autres clients sont des particuliers avec contrat de location et maintenance (accord, entretien).

Ces activités de location génèrent donc une récurrence des revenus qui représente plus de la moitié du chiffre d'affaires.

L'organisation interne, qui s'appuie sur de solides compétences des équipes ouvre la voie à un intéressant potentiel de développement inexploité à ce jour.

L'entreprise assure elle même les services associés (transport et logistique, entretien, réparation) apportant à ses clients un service clés en main.

L'entreprise exploite également un lieu de vente qui est un show-room où les clients peuvent recevoir un accueil privilégié sur rendez-vous afin d'y découvrir les pianos (des plus modestes jusqu'au piano de concert), s'essayer à l'instrument et en jouer tout en bénéficiant de l'expertise d'un professionnel pour réussir leur achat.

Tous les instruments de musique sont neufs ou d'occasion, traditionnels ou de prestige.

En plus

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'Inpi

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire  
Raison principale de la cession : Départ à la retraite  
Compléments : Accompagnement du dirigeant sur toute l'année 2026.

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA		450	400	450
Marge brute				
EBE		120	100	120
Résultat exploitation		85	60	
Résultat net				
Nb. de personnes		3	4	4

Autres chiffres

Fonds propres : 300 k€  
Intitule\_dettes : 70 k€  
Trésorerie nette : 70 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

L'offre est sur-mesure et à technicité maîtrisée de A à Z en interne, allant de la location événementielle de pianos de concert, à l'entretien avec prestation d'accordage, la maintenance et la réparation, Positionnement premium avec des pianos de concert de prestige. Toute la façade ouest de la France pour le professionnel. Marché de proximité et dans un rayon de 50 km et Ile-de-France pour le particulier. Contrat exclusif avec partenaire fabricant apporteur d'affaires. Plus de 50 % de chiffre d'affaires récurrent en prestation de services : locations, partenariats avec villes ou

communautés de communes, théâtres, concerts, festivals, ...

## Concurrence

Concurrence inexistante en local pour la clientèle du particulier. Plusieurs pianos de concert jusqu'au plus prestigieux... pour les professionnels, lui ont permis de fidéliser des références dans l'évènementiel ou les festivals. L'entreprise se distingue également de ses concurrents par un sens exceptionnel du service : Qualité des équipes, réactivité, qualité... qui fait sa réputation.

### Points forts / faibles

#### Points forts

Le service et l'offre d'instruments associée.

Les 2 plus récents pianos de concert ont été acquis en 2025. Les autres sont déjà propriété de l'entreprise.

Forte récurrence de la clientèle grâce à un sens remarquable du service.

Une solide équipe technique pour répondre aux attentes des clients avec un numéro 2 sur lequel le repreneur pourra s'appuyer totalement.

Aucun effet de mode dans ce secteur : Une remarquable capacité à traverser le temps.

Plusieurs centaines de clients particuliers récurrents.

Des évènements et des festivals renouvelés chaque année.

#### Points faibles

L'entreprise ne communique pas sur ses savoir-faire et se limite au bouche à oreille.

La nécessité de renforcer les outils de communication et marketing de l'entreprise : Site internet, réseaux sociaux, ...

### Complément d'information

#### Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **350 k€**

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur le dossier : **150 k€ k€**

#### Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale

## Complément sur le profil de repreneur recherché

Le projet s'adresse à un profil acquéreur personne physique à dimension relationnelle et managériale, sensible à l'univers artistique mais n'a besoin d'être ni musicien ni artiste.

L'équipe en place totalement autonome laisse au futur repreneur tout le temps nécessaire pour développer l'entreprise auprès de clients institutionnels, d'organismes d'événements, et particuliers premium, et gérer efficacement l'entreprise.

Une expérience dans la gestion de services sur-mesure, est un atout important.

L'acquéreur s'appuiera sur la solide équipe en place dans un climat social très positif, tout en insufflant une dynamique de développement commercial et digital attendue par cette jeune équipe.

Une appétence pour les réseaux professionnels et les partenariats (culture, événementiel, collectivités) faciliterait l'expansion de la clientèle.

S'agissant d'un acquéreur personne morale, l'équipe qualifiée et très autonome dans son action, pleinement investie, et avec le sourire, apportera le socle nécessaire au projet de développement commercial de l'acquéreur.