

Vente et location d'instruments de musique et matériel scénique

Annonce V92047 mise à jour le 11/08/2026

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique	SARL
Localisation du siège	Pyrénées Orientales

Résumé général de l'activité

Positionnée comme une référence régionale dans la vente d'instruments de musique et de solutions événementielles, elle bénéficie d'une notoriété locale forte et d'une organisation interne robuste pour une structure de cette taille.

La combinaison d'un showroom immersif, d'un stock important et d'un réseau fournisseurs haut de gamme renforce son attractivité auprès d'une clientèle variée, allant des particuliers aux professionnels.

La rentabilité actuelle et la solidité de l'équipe constituent un socle propice à une accélération, alors que la croissance du chiffre d'affaires a ralenti récemment.

POSITIONNEMENT DE L'OFFRE :

- L'offre s'appuie sur un catalogue sélectif d'instruments, de sonorisation et d'éclairage, couplé à des services d'installation technique à destination des professionnels et collectivités.
- La technicité métier reste accessible, mais exige une connaissance approfondie des gammes et des usages, ce qui se traduit par un accompagnement client personnalisé, notamment lors des essais en showroom.
- Le service client de proximité et l'expertise reconnue créent une barrière à l'entrée implicite, difficilement répliquable par de nouveaux entrants.
- La concurrence locale est limitée, ce qui offre une marge de manœuvre sur le positionnement prix et la relation client. Toutefois, l'absence de marque propre et une communication peu structurée laissent un espace à investir pour renforcer la différenciation, notamment via le digital et l'animation de la communauté régionale.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

En k€/année	2023	2024	2025	2026
CA	1500	1200	1 100	

En k€/année	2023	2024	2025	2026
Marge brute				
EBE	250	150	200	
Rés. Exp.				
Rés. Net				
Salariés			4	

Indications concernant les éléments chiffrés

- L'opportunité pour le repreneur réside dans la capacité à structurer l'activité commerciale et à activer le levier digital (e-commerce, partenariats BtoB) sans bouleverser l'équilibre opérationnel.
- L'exploitation du potentiel BtoB et l'ancrage événementiel permettent d'envisager une montée en puissance maîtrisée.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

CLIENTÈLE ET FIDÉLISATION :

- Le portefeuille se compose de plusieurs centaines de clients réguliers : musiciens amateurs, professionnels, écoles, collectivités et entreprises.
- La fréquence d'achat annuelle et la diversité des profils assurent une base stable mais exposée à la volatilité en cas d'offres concurrentes attractives. La relation client s'articule principalement autour du contact physique en magasin et d'un suivi personnalisé, ce qui renforce la fidélité mais limite la réactivité commerciale à distance.
- L'absence de dépendance à quelques clients majeurs offre une résilience commerciale, mais la sensibilité prix de certains segments et le manque de programmes de rétention structurés constituent des axes d'optimisation pour augmenter la valeur vie client et réduire le risque de churn.

Points forts

POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT :

- Le levier immédiat porte sur le déploiement d'une stratégie e-commerce, s'appuyant sur la notoriété acquise et la profondeur du stock pour capter une clientèle hors zone habituelle.
- L'intensification des prestations BtoB (installations, maintenance, partenariats événementiels) permettrait de diversifier les sources de revenus et d'augmenter la récurrence des contrats.
- À moyen terme, la formalisation des savoir-faire, la montée en puissance d'une force commerciale externe et la structuration du marketing digital (animation réseaux sociaux, communication ciblée) pourraient repositionner l'entreprise comme un acteur incontournable sur un périmètre élargi.
- L'équipe soudée et l'organisation déjà professionnalisée constituent un cadre favorable à l'intégration de nouveaux outils et à l'accélération du développement, sans risque de rupture sociale.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette entreprise

Type de cession envisagée	Majoritaire
Raison principale de cession	Départ à la retraite
Prix de cession	385 k€

L'immobilier n'est pas compris dans la cession.

Profil de repreneur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
	REPRENEUR IDÉAL : La reprise s'adresse à un profil développeur, doté d'une double compétence commerciale et digitale, capable de renforcer l'activité BtoB tout en orchestrant la montée en puissance de la vente en ligne. - Une expérience dans la distribution spécialisée ou l'événementiel serait un atout pour comprendre la logique produit-service et piloter des relations partenariales avec collectivités et organisateurs. - La capacité à fédérer et animer une petite équipe, tout en structurant des processus commerciaux plus formalisés, sera déterminante pour transformer le potentiel existant en croissance tangible. - Un savoir-faire en animation communautaire ou en communication événementielle faciliterait l'activation des relais de croissance régionaux.
Complément	