



Technicien-accordeur / Technicienne-accordeuse de pianos

Accordeur de pianos

Description de l'emploi

Le **technicien-accordeur de pianos** exerce ses activités **en magasin** d'instruments de musique **ou en tant que professionnel indépendant**. Il intervient en magasin sur des pianos neufs ou d'occasion et également **chez une clientèle de particuliers** ou encore **sur les lieux de spectacles**.

Les pianos doivent être **accordés régulièrement**. Le technicien **assure l'accord et le réglage des pianos** par nécessité (le piano a besoin d'être accordé) ou sur demande spécifique du client pianiste (souhait d'un réglage particulier). Il entretient la **relation client** en effectuant les

relances auprès des clients pour le renouvellement des accords au regard de la date d'achat ou de location du piano.

Il est amené également à réaliser la **petite maintenance** des mécaniques et des claviers de pianos.

Lorsqu'il exerce **en magasin**, sous la responsabilité du directeur/gérant, il est amené à **conseiller le client**, au moment de la vente, sur les différents types de pianos et à **l'orienter selon son besoin**. Il **appuie** ainsi **techniquement les vendeurs** du magasin.



Activités

- Mise en œuvre et contrôle des réglages nécessaires.
- Accord du piano au diapason souhaité.
- Vérification des qualités techniques et sonores du piano.
- Diagnostic des incidents techniques et des dysfonctionnements chez le client et/ou distance.
- Établissement, le cas échéant, d'un devis pour les réparations en lien avec le directeur ou le responsable d'atelier.
- Maintenance des mécaniques et claviers de pianos en opérant certaines réparations.
- Conseil et information de la clientèle sur le bon usage et l'entretien du piano ou sur le changement de piano.
- Appui technique au(x) vendeur(s) du magasin sur les catégories et les différentes marques de pianos.
- Suivi de la clientèle sur les échéances d'entretien et d'accord des pianos.



Accès à l'emploi

Profil recherché

- Cet emploi est accessible à partir d'une formation technique de niveau CAP ou d'un brevet des métiers d'art (BMA).
- Il est également accessible avec une expérience professionnelle significative. 5 à 10 ans sont nécessaires pour acquérir une expertise.
- La pratique du piano peut être requise par certains magasins d'instruments de musique. L'acuité auditive est indispensable.
- La pratique de l'anglais peut être recommandée.

Formations fréquentes (liste non exhaustive) :

- CAP** - Accordeur de pianos (niv. 3)
- CAP** - Assistant technique en instruments de musique option : Piano (niv. 3)
- BMA** - Technicien en facture instrumentale option : Piano (niv. 4)

Compétences

Domaines de compétences	Compétences
Régler et accorder des pianos neufs ou d'occasion	<ol style="list-style-type: none"> 1. Appréhender les concepts mécaniques et acoustiques du piano. 2. Utiliser dans sa pratique les fondamentaux de la musicologie et de l'acoustique (timbre, fréquence, intensité, modes vibratoires, tempérament...). 3. Régler/accorder un instrument avec les techniques d'accord et d'égalisation des pianos anciens et modernes et les outils dédiés (outillage manuel, électroportatif...). 4. Vérifier les qualités techniques et sonores de l'instrument. Tester l'instrument, étudier la sonorité et repérer les éventuels dysfonctionnements.
Diagnostiquer un dysfonctionnement et réaliser (ou faire réaliser) les opérations de maintenance	<ol style="list-style-type: none"> 1. Établir un diagnostic sur l'état de l'instrument. 2. Évaluer la réparation ou la maintenance nécessaire. 3. Établir et justifier un devis en conséquence en lien avec sa direction. 4. Changer ou réparer un élément ou un ensemble défectueux, assurer toutes les opérations de maintenance, de réglage. 5. Effectuer des tests, une vérification technique et acoustique du piano. 6. Le cas échéant, pour des dysfonctionnements plus complexes, faire remettre en état toute pièce ou partie inutilisable de l'instrument. 7. Suivre l'avancement des réparations auprès du prestataire afin de tenir informé le client.
Conseiller et informer la clientèle	<ol style="list-style-type: none"> 1. Appréhender le marché (marques, entreprise, tendances...), les caractéristiques et les spécifications techniques de différentes catégories de pianos. 2. Identifier les besoins du client, le conseiller sur le piano le plus adapté à ses attentes et aux usages recherchés. 3. Apporter une expertise technique à la clientèle et/ou au vendeur du magasin sur le piano (modèle, matériaux, marque, qualité, acoustique, consignes d'entretien). 4. Le cas échéant, effectuer une démonstration de l'instrument.
Assurer la relation client	<ol style="list-style-type: none"> 1. Observer un comportement professionnel et éthique (confidentialité des informations clients...) conformément aux standards de l'entreprise, à ses intérêts (clause de non-concurrence), et veiller au respect de l'image du magasin. 2. Traiter les réclamations des clients et proposer des solutions adaptées ou alerter le responsable selon les consignes. 3. Prévenir et gérer les situations conflictuelles, faciliter le dialogue avec le client. 4. Remonter les demandes et les besoins des clients aux services concernés de son entreprise. 5. Effectuer les relances pour l'entretien et les accords conformément à la politique commerciale du magasin. 6. Promouvoir les offres commerciales, les événements commerciaux, les services et le programme de fidélisation client selon les consignes de son responsable. 7. Prendre congé du client en lui donnant des conseils supplémentaires, pour l'inciter à revenir et à effectuer des opérations de maintenance à venir.
Rendre compte de ses activités	<ol style="list-style-type: none"> 1. Renseigner et transmettre les supports de suivi des activités. 2. Transmettre les informations appropriées, signaler, alerter ou interroger les bons interlocuteurs (équipe, hiérarchie, différents services) en cas de besoin.

Compétences comportementales

-  Être réactif et savoir chercher des solutions
-  Être rigoureux/organisé
-  Savoir se concentrer longtemps sur une tâche, être minutieux
-  Savoir montrer de l'intérêt pour l'autre, l'écouter
-  Savoir bien s'exprimer, être à l'aise dans le relationnel
-  Être autonome et aller de l'avant (curiosité, volonté d'apprendre)



Relations fonctionnelles internes/externes

Typologie de point de vente :

- Commerces indépendants
- Magasins franchisés de toute taille
- Succursales

En interne : Le technicien-accordeur de pianos est en relation avec le directeur/gérant du magasin, le(s) vendeur(s), et le cas échéant avec le responsable d'atelier (si internalisé).

qualité et avec les services support : ressources humaines, juridiques...

En externe : Il est en relation avec la clientèle de tous niveaux (particuliers, professionnels), et le cas échéant les fabricants (pour les pièces) et les prestataires de services (réparation, transport...)



Principaux facteurs d'évolution de l'emploi

- Avec une clientèle toujours plus informée et la concurrence, les principales évolutions des compétences du technicien-accordeur de pianos s'inscrivent dans le renforcement de ses missions de conseil, d'expertise et de relation client.



Mobilité professionnelle

Avec l'expérience, le technicien-accordeur de pianos peut évoluer vers les fonctions de responsable d'atelier, de vendeur-conseil ou de gérant de magasin d'instruments de musique.

Il peut également exercer dans d'autres types de structures : école, opéra...

Code ROME **B1501** – Fabrication et réparation d'instruments de musique