

Zeitschrift: Générations : aînés
Herausgeber: Société coopérative générations
Band: 30 (2000)
Heft: 11

Artikel: Brocante et antiquités : bonjour la nostalgie!
Autor: Prélaz, Catherine
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-826532>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 17.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Brocante et antiquités:

On y recherche l'objet rare, précieux, ou simplement original. On vient y humer les parfums d'antan, y retrouver ses racines. Entre brocante et antiquités, le goût du passé se transmet de génération en génération. En Suisse romande, les foires annuelles se bousculent, en plein air, sous chapiteau ou en salle, pour la plus grande joie des chineurs.

Au début, ça ressemble à un petit rhume sans conséquences. Vous avez les yeux qui brillent, comme si vous étiez fiévreux, quelques emportements incontrôlables et le nez qui, déjà, apprend en autodidacte à renifler la bonne affaire. Et puis, dans la plupart des cas, ça s'aggrave. Parce que vous avez craqué pour un miroir en bois, dernier vestige d'une ancienne coiffeuse, avec son verre au mercure piqué par les ans, parce que vous recherchez la petite table de nuit ancienne avec plateau de marbre qui le complètera si bien, vous commencez à arpenter marchés aux puces et brocantes. La petite table de nuit, vous la trouvez. Mais n'allez pas croire que vous êtes guéri. Car le virus qui vous a saisi est du domaine de l'incurable.

La chaleur du bois, les petits secrets de ces objets qui ont beaucoup vécu, mais ne révèlent leur histoire qu'à ceux qui savent les écouter, tous ces témoignages du quotidien, mais encore du savoir-faire des anciens, tout cela vous a parlé au cœur. Touché! A cette maladie si délicieuse qu'on surnomme *la chine*, je n'ai personnellement pas trouvé d'autre remède que mes limites financières, mais surtout spatiales. Lorsque vous n'avez plus de murs ni de mètres cubes encore vierges pour accueillir tableaux, meubles, lampes, gravures et autres bibelots, il faut bien se faire une raison. Alors on achète moins, plus petit, mais on continue de sillonner les brocantes et de reluquer les

vitrines des antiquaires, d'un œil de plus en plus perspicace.

Certains n'ont pas pu s'arrêter. D'acheteurs, ils sont devenus marchands, revendant ce qu'ils possédaient pour acquérir quelque chose de plus beau, de plus coté. Ceux-là, vous les repérez facilement. Ils vendent – «parce qu'on ne peut pas tout garder», avouent-ils dans un regret – mais ils vous racontent ce qu'ils ont partagé avec l'objet que vous convoitez à votre tour. S'ils sentent que votre affection pour lui sera égale à la leur, alors ils vous acceptent comme son nouveau propriétaire.

Parfois même, conquis par la spontanéité de votre coup de cœur, ils vous font un vrai prix d'ami. Ce n'est plus un achat, mais presque une adoption.

Dans ces conditions, il est assez rare, surtout dans des brocantes, que l'on exige du marchand une facture et la description détaillée de la chose achetée. Certains organisateurs de foires le conseillent pourtant, comme un droit du client et comme une garantie en cas de litige futur. Le plaisir de faire confiance à l'autre, le coup de foudre que l'on a éprouvé et sur lequel on ne reviendra pas, le petit jeu du marchandage, c'est bien plus souvent de cette façon que se conclut la transaction. Il y a toujours une part d'irrationnel dans l'attirance que l'on éprouve pour un objet, même si l'on compte bien ne pas se faire rouler.

En Suisse romande, les foires à la brocante et aux antiquités sont de plus en plus nombreuses. Au point que bien des marchands renoncent à être présents partout. «Il faut recon-



On se fait souvent plaisir tout en achetant utile: un meuble ou, pourquoi pas, un vieux vélosorex

bonjour la nostalgie!



Dans une foire à la brocante, le visiteur peut succomber au coup de foudre le plus inattendu pour un objet

naître que la location des stands est de plus en plus chère», relève Jacques Rieder, antiquaire à Genève et organisateur de la brocante sous chapiteau qui se déroule chaque mois d'octobre sur la plaine de Plainpalais. «Un marchand qui ne vend que des objets de peu de valeur n'a plus les moyens de louer une surface, il risque de ne même pas couvrir ses frais. Je connais de plus en plus d'antiquaires qui, au lieu de participer à dix ou douze foires par an, en sélectionnent cinq ou six. Mais ils les préparent mieux, ont davantage de temps pour se fournir en marchandise de qualité et n'y perdent rien au niveau de leur chiffre d'affaires.» Certains antiquaires dont le magasin, bien fréquenté, s'est constitué une clientèle, remarquent même qu'une fermeture de trois ou quatre jours pour aller participer à une brocante

représente un manque à gagner. Ce qui fait le plus défaut, ce ne sont pas les clients, mais la marchandise de qualité, toujours plus difficile à dénicher. «Les gens ont de plus en plus conscience de la valeur de ce qu'ils ont, par exemple au moment d'un héritage. Ils ne se séparent pas facilement, et surtout pas à n'importe quel prix, de certains objets», remarque Jacques Rieder.

Métiers complémentaires

Au fait, quelle est la différence entre un antiquaire et un brocanteur? «La frontière entre les deux est très floue», concède Jacques Rieder. Secrétaire du Syndicat romand des antiquaires, Philippe Schibli avance un critère: «Le brocanteur achète des pièces qu'il revend dans le même état. L'antiquaire ne propose à la

vente que de la marchandise restaurée, et le plus souvent expertisée.» A Nyon, l'antiquaire Franco Zanetta ajoute qu'«il faut déjà un certain capital de départ pour se lancer dans l'antiquité. En revanche, un brocanteur peut démarrer sans moyens financiers.» Cousines malgré tout, ces deux activités sont aussi complémentaires. «C'est souvent le brocanteur qui va chiner un peu partout et qui déniche des pièces intéressantes. L'antiquaire se fournit aussi chez lui. C'est alors à lui d'avoir l'œil pour remarquer ce qui, après restauration, se vendra bien», explique Jacques Rieder.

Il faut noter que dans les foires, beaucoup d'affaires se font entre marchands, ce qui permet aussi à la marchandise de circuler, de trouver acquéreur sous d'autres latitudes. Certains vendeurs sont très généra-

listes et, par conséquent, connaissent mal la valeur des choses dans certains domaines. Un antiquaire spécialisé y trouvera son bonheur... ou le simple acheteur, éclairé tout de même, qui aura eu la chance de passer le premier!

Il n'empêche que la brocante et l'antiquité sont des métiers d'individualistes. C'est que la concurrence est parfois rude, d'autant plus que le client prend le temps de comparer. «Lorsqu'on a de la belle marchandise, on fait de bonnes affaires. Mais il faut aussi pratiquer des prix raisonnables, concède Franco Zanetta. Le client est de plus en plus connaisseur, il mesure bien la valeur des choses, et si le prix est correct, il l'accepte. Certains marchands pratiquent des prix vraiment trop élevés et ne vendent rien.» Or, si un marchand ne parvient pas à renouveler son stock, à proposer des choses nouvelles dans chaque foire, il s'en sort difficilement.

Joindre l'utile à l'agréable

En dépit de cet individualisme, des antiquaires se sont regroupés, par souci de préserver une certaine éthique du métier. «Le syndicat romand des antiquaires compte une cinquantaine de membres, déclare son secrétaire Philippe Schibli. Il faut reconnaître que c'est vraiment une minorité par rapport au nombre de marchands en activité. N'importe qui peut se déclarer antiquaire ou brocanteur. Mais c'est sur la durée que l'on peut juger du sérieux d'un marchand.



*Nostalgie du passé... et de l'enfance.
Les jouets anciens font le bonheur des collectionneurs*

Il faut au moins deux ans pour qu'un magasin d'antiquités fasse ses preuves.» Chaque antiquaire travaille à sa façon. Les plus traditionnels

exploitent un magasin et exposent dans les foires. Certains ne font que les salons. D'autres, et c'est de plus en plus fréquent, font du courtage. Ils

A VOS AGENDAS!

Si la saison des brocantes en plein air, avec leur ambiance bien particulière, ne reviendra qu'au printemps prochain, les mois qui viennent promettent de beaux rendez-vous aux amateurs d'antiquités.

En novembre, le Palais de Beaulieu, à Lausanne, accueille, comme chaque année,

le must en la matière: le 31^e Salon des antiquaires (du 18 au 26 novembre). A la même période, Genève organise à Palexpo son traditionnel Salon de la brocante et de l'antiquité (du 23 au 26 novembre).

Début 2001, vous pourrez aller chiner à la Brocante de la Gruyère, à Bulle (du

26 au 28 janvier). Le Salon d'hiver genevois des antiquaires-brocanteurs, ce sera du 1^{er} au 4 février à la salle communale de Thônex (GE). Les Valaisans ont aussi leur Foire à la brocante et aux antiquités, à Martigny (du 16 au 18 février). Autre rendez-vous incontournable, le Salon de la brocante et

des antiquités de Lausanne, qui se tient au Palais de Beaulieu du 29 mars au 1^{er} avril. A Payerne, la brocante de Pâques se déroulera du 13 au 15 avril.

Après cela, vous pourrez recommencer à chiner en plein air dès le mois de mai et tout l'été, au Château de Vullierens, à Lutry, à Rolle, à Saint-Sul-

pice, à Vevey, à Estavayer-le-Lac, à Nyon, à Sauvabelin, puis en septembre au Landeron. Après quoi recommenceront les brocantes couvertes: celles de Carouge (GE), Morges sous chapiteau en octobre... etc. Car si vous êtes de vrais mordus, vous n'en aurez jamais assez!

C. Pz

ont leur fichier de clients, et savent ce que ceux-ci recherchent, ce qu'ils sont susceptibles de lui acheter. Ils se fournissent en marchandises en fonction des acheteurs réguliers qu'ils connaissent.

Pour ce qui est de la clientèle, une partie d'entre elle recherche des objets bien précis. Mais d'autres passionnés sillonnent les brocantes, nez au vent, en quête de la pièce originale pour laquelle ils auront le coup de foudre. C'est du reste souvent lorsqu'on ne cherche rien de précis qu'on risque de faire une grosse folie... «Beaucoup de gens se font plaisir tout en achetant tout de même quelque chose d'utile, remarque Valérie Berthoud, antiquaire à la Grange du Léman, à Morges. Excepté à des collectionneurs, il devient difficile de vendre certains bibelots.»

Valérie Berthoud et deux autres femmes antiquaires se partagent l'espace de la Grange du Léman. Un exemple qui va à l'encontre de l'individualisme évoqué plus haut: «C'est très pratique. Chacune travaille à sa façon, elle a sa marchandise, sa spécialité et ses prix, mais nous nous rendons service. Il y a toujours quelqu'un au magasin, ce qui permet à une autre

d'aller chiner, de faire les ventes aux enchères. Pour le client, c'est intéressant aussi, car il y a une grande diversité de choix à la même adresse.»

Phénomènes de mode

Même l'attrait pour le passé est dépendant de phénomènes de mode. Par exemple, certains styles qui se vendaient bien il y a encore quelques années n'ont plus la cote, le Louis XIII par exemple. D'autres se vendent moins, et moins cher, comme le style Louis-Philippe. «Depuis quatre ou cinq ans, on remarque qu'une clientèle plus jeune s'intéresse au style arts déco, relève Jacques Rieder. Par ailleurs, tout ce qui est du XVIII^e siècle est de plus en plus recherché, et de plus en plus rare.»

Faire vivre le marché de l'antiquité, tant du côté du marchand que de l'acheteur, c'est aussi sauvegarder un patrimoine. Or, celui-ci échappe à l'Europe par camions entiers, quand ce n'est pas par cargo ou par avion. Français et Italiens se fournissent en Suisse, où la marchandise est moins chère. Quant à la France, elle est ratisée par les antiquaires venus des Etats-Unis, qui ne se fixent aucune

limite de prix quand il s'agit d'acquérir un objet de valeur. «Lorsqu'un acheteur de chez nous fait l'effort d'investir un certain montant pour une pièce de qualité, c'est aussi une façon de préserver notre patrimoine, de ne pas le laisser s'échapper ailleurs», encourage Jacques Rieder.

Au Syndicat romand des antiquaires, on plaide pour un effort d'éducation auprès de la jeune génération. «Cela pourrait commencer à l'école, avec une introduction aux différents styles, par exemple», suggère Philippe Schibli. Heureusement, à voir les visiteurs qui fréquentent les foires à la brocante, la nostalgie du passé s'empare aussi des jeunes générations. Et si cette nouvelle clientèle n'approche généralement pas les antiquaires avant la quarantaine, brocantes et marchés aux puces permettent de se faire plaisir à tout âge et à des prix abordables. Les jeunes qui s'installent sont par exemple de plus en plus nombreux à compléter un intérieur moderne de quelques meubles ou objets au charme d'antan.

Catherine Prélaz
Photos René Charlet



Chaque année, à fin septembre, la brocante du Landeron réunit trois cents marchands et attire la grande foule