

Zeitschrift: Cahiers du Musée gruérien
Herausgeber: Société des Amis du Musée gruérien
Band: 6 (2007)

Artikel: Le marché de l'antiquité : Claude Allegri
Autor: Julian, Sébastien
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1048110>

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](#)

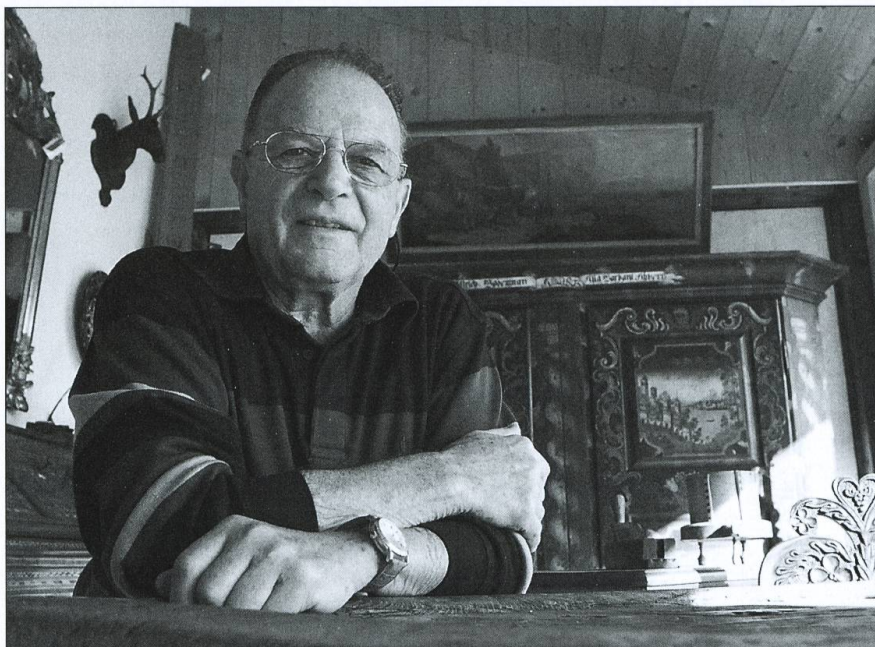
Download PDF: 04.02.2026

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

Le marché de l'antiquité

► CLAUDE ALLEGRI

Né à Lausanne en 1938, Claude Allegri tient un commerce qui porte son nom à Flendruz depuis vingt ans. D'origine italienne par son grand-père, tailleur de pierre, l'antiquaire est installé au Pays-d'Enhaut depuis plus de quarante ans. D'abord instituteur, Claude Allegri a transformé sa passion en métier à partir des années 1960. La proximité de Gstaad et les chalets qui se construisent dans les environs lui ont permis de devenir l'une des galeries les plus importantes de l'art populaire.



Claude Allegri, Flendruz, 2 octobre 2007. © Nicolas Repond

Quelles sont les principales étapes de votre carrière?

J'ai commencé par avoir un magasin à Gstaad et un atelier à Rougemont pour la restauration. Il y a vingt ans, j'ai eu l'occasion de construire un chalet à Rougemont, puis de m'installer à Flendruz. C'est à la fois un hobby et une profession. Je pourrais songer à la retraite, mais je continue à travailler avec plaisir tout en essayant de trouver un repreneur. C'est très dur, parce que c'est un métier d'expérience, actuellement difficile à pratiquer. On ne l'acquiert pas avec un apprentissage. Il faut le distinguer de celui de brocanteur, qui achète et vend rapidement en prenant des marges minimales. La brocante, au début, concerne des objets qui demandent moins de connaissances. On y trouve de ce fait des gens qui s'y lancent sans expérience. Il faut donc être plus méfiant. Cela dit, il y a aussi de très bons brocanteurs qui connaissent bien les objets.

Qui sont vos clients plus précisément?

Il y a les collectionneurs et ceux qui se meublent ou achètent ce qu'ils peuvent utiliser. Les collectionneurs, malheureusement, il y en a de moins en moins. Ils ont un certain âge, possèdent de belles collections et cherchent des choses impossibles à dénicher. Comme il n'y a pratiquement plus de jeunes, cette catégo-

rie s'amenuise. Je profite de la proximité de Gstaad, c'est clair. Du reste, il n'y a quasiment plus de marchands de rustique en plaine. En même temps, les hôtes fortunés demeurent une minorité. Beaucoup construisent leur chalet et trouvent enfin la place disponible pour mettre des meubles qu'ils conservent quelque part. Ce sont des familles avec un patrimoine important. Il y a aussi des gens qui ne veulent pas mettre des meubles de prix parce qu'ils prêtent ou louent leur chalet et redoutent des dégâts.

Ces clients huppés, qu'est-ce qu'ils vous demandent?

Le problème, c'est qu'on fait moins d'antiquité et plus d'ameublement depuis des années. Autrefois, un client tombait amoureux d'un meuble, qu'il trouvait beau et intéressant, et se débrouillait pour le placer. Tandis que maintenant, les clients viennent avec des idées précises. Ils ont besoin d'une table pour tant de personnes, qui occupe tel volume ou alors ils ont besoin d'un coffre, d'une armoire pour les habits, etc. Ce n'est pas facile de les satisfaire puisqu'ils viennent avec des mesures et des choix de couleurs. La mode, par exemple, est aux meubles clairs. Mais il fut un temps où tous les meubles étaient teintés en foncé par les antiquaires et les marchands.

Au-delà du particulier, y a-t-il une autre clientèle?

Je vends essentiellement à des privés et occasionnellement à des marchands. Il y a aussi les chineurs, des gens qui prospectent le pays pour trouver des choses qui peuvent intéresser les antiquaires. Ils n'ont pas de locaux de stockage et transportent ces objets sur leur voiture en essayant de les vendre le même jour. Ils font la tournée des antiquaires, des particuliers, des fermes, etc., pour essayer de trouver des objets à bon compte. L'antiquité ayant du plomb dans l'aile, de manière générale, beaucoup ont arrêté. Mais 80% de ma marchandise provient des chineurs et des démarcheurs. Ils sont sept ou huit qui passent régulièrement chez moi, des gitans pour la plupart, qui disposent de patentes.

Parlez-nous des modes dans votre domaine d'activité...

On vient de traverser une période très zen, avec des armoires incorporées, voire des imitations de vaisseliers anciens incorporés dans les parois et fabriqués par les constructeurs de chalets. Le public veut un maximum d'espace et un minimum de meubles apparents. On en est venu à faire des chalets qui ressemblent



à des lofts de Londres ou de New York, ce qui me semble ridicule. Parce que si quelqu'un vient vivre à la montagne, c'est quand même pour garder un contact avec la culture de la région. Du reste, je sens un retour des choses dû à la froideur des ambiances zen.

Savez-vous ce que deviennent les objets vendus? Y a-t-il détournement de sens?

J'évite les transformations, sans être borné. J'ai mis de l'eau dans mon vin avec les tables, parce qu'on ne pourrait pas mettre les jambes dessous à cause de la largeur des ceintures. Alors il arrive que j'intervienne. Mais, par contre, les roues de char transformées en lampes, je ne le fais pas.

Il y a d'autres exemples de ce type?

Beaucoup de gens veulent des tables basses, mais ça n'existait pas à l'époque! Alors là il faut adapter l'objet. On a beaucoup adapté les planches où l'on pressait le fromage – les arrouchoirs – et qui permettaient de récupérer le petit-lait. On y met des pieds dessous pour en faire une table de salon. Il est possible aussi de faire une table à partir d'un petit lit de bébé. Il y a aussi les moules à bricelets. On plie les manches pour en faire des fonds d'applique. Autant les mettre en valeur comme cela que de les laisser dans un coin. Quant à la patine naturelle, je ne crois pas qu'il faut l'enlever. Pour les meubles peints, si on les remettait dans l'état où ils étaient à l'origine, les peintures seraient criardes et pas très agréables. Mais le temps et l'oxydation ont créé une sorte d'harmonie dans les tons qui fait qu'on n'arrivera jamais à cet aspect de l'ancien.

Pourquoi des objets prennent-ils de la valeur? C'est l'offre et la demande?

Exactement. Tout ce qui est rare, difficile à trouver et de très belle qualité garde sa valeur et a plutôt tendance à en prendre. Tout ce qui est relativement courant a beaucoup perdu de valeur ces dernières années, comme les armoires, concurrencées par la mode des placards. Là, l'offre est beaucoup moins grande. Des armoires vaudoises qui pouvaient se vendre 10 000 ou 12 000 francs autrefois ne valent plus que la moitié. Les armoires gruériennes, les exceptionnelles, partent encore dans les 50 000 francs. Celles qui sont plus courantes n'atteignent plus les prix d'autrefois. Tous les coffres, disons simples, avec des panneaux et un petit décor, comme on en trouve des quantités,

ont bien perdu de la valeur. Mais un coffre du Pays-d'Enhaut, du XVII^e, avec un magnifique décor, je le vendais peut-être 25 000 francs il y a dix ans et je continue de le vendre au même prix. De manière générale, il faut que l'esthétique convienne et que l'objet ait les bonnes dimensions. Si le client en a l'utilité, c'est vendu! D'où parfois de l'incompréhension entre client et antiquaire, parce qu'il juge la valeur par rapport à son utilité alors que nous tenons compte de l'âge et de la rareté.

Un mot sur vos objets en provenance de l'extérieur de la région?

La Maurienne a fait pas mal de meubles, dont certains de très belle qualité. Et puis la région la plus riche dans le domaine du rustique, c'est le Queras, entre Briançon et Gap. Il y a du mobilier très bien décoré, avec des décors sculptés en général. Ils sont très bien faits, avec beaucoup d'originalité et de force. On y trouve beaucoup d'objets très originaux dans la forme, parce qu'ils ont été faits pour être placés sous un escalier, par exemple. Tant que c'est beau, rustique et montagnard, les gens ne prêtent pas trop attention à l'origine du mobilier, sauf ceux qui ne veulent que des meubles de la région. Il y a de toute façon des similitudes qu'on retrouve un peu partout dans les Alpes, entre le Queras, les Grisons, le Piémont et jusqu'en Yougoslavie.

Y a-t-il des époques oubliées ou qui reviennent à la mode?

Maintenant, il est impossible de vendre du Louis-Philippe alors que tout le monde en voulait il y a quinze ou vingt ans. Par qui ces modes sont-elles lancées? Je n'en sais rien. Moi je ne fais que suivre le mouvement. Les gens sont parfois déçus, parce qu'ils ont acheté un meuble à une époque où il était à la mode, et puis ce n'est plus le cas. Par contre, tous les styles lourds sont devenus très difficiles à vendre, Renaissance ou Louis XIII, etc.

Décrivez-nous une journée de travail type dans votre métier?

Il n'y en a pas, car ce métier est très varié, entre le bureau, les achats, la vente, la recherche d'informations pour pouvoir situer l'objet. Si vous avez un objet de faïence, par exemple, vous devez chercher d'où il peut provenir exactement, avec internet notamment. J'aime avoir un minimum de renseignements. Surtout par rapport aux tableaux. Par contre, je ne fais plus de restauration moi-même, depuis vingt-cinq ans, alors



que j'ai pratiqué longtemps. A l'époque, les antiquaires se faisaient presque une gloire de trafiquer un meuble ancien et puis de le revendre. Ils s'en vantaient. La philosophie a complètement changé avec des syndicats, comme la Société romande des antiquaires (SRA), à Lausanne, qui prônent l'authenticité.

Qu'est-ce qui vous plaît finalement dans ce métier?

Il est intéressant et sans limite. C'est aussi un métier où l'on dispose de beaucoup de liberté: j'achète ce que je veux, je vends... J'en vis bien, mais ce n'est pas le cas de tout le monde. La période est difficile. La classe moyenne qui s'offrait de temps en temps une antiquité achète beaucoup moins qu'autrefois. Mais je ne pense pas que ce métier peut disparaître. Les belles choses auront toujours des amateurs. Certes, la civilisation tend vers ce qui est nouveau, le progrès, mais en même temps il y a un fort mouvement qui va dans l'autre sens, un retour aux valeurs plus proches de la nature.

Propos recueillis par Sébastien Julan

