



DESCRIPTION

Passionné, le brocanteur est toujours à la recherche d'objets ou meubles pouvant intéresser les acheteurs, il doit savoir acheter et vendre. Souvent généraliste, il peut aussi s'intéresser seulement à une catégorie d'objets (ustensiles de cuisine) ou de matériaux (objets en bronze, en tôle émaillée...). Il doit savoir évaluer la valeur de l'objet rapidement et négocier le meilleur prix, avant de mettre ses trouvailles en magasin ou sur internet. La différence avec le métier d'antiquaire est subtile : le brocanteur vend tous types d'objets, ce qu'il appelle du « tout venant », alors que l'antiquaire, plus spécialisé, vend généralement des objets d'exception, remis en parfait état.



PROFIL D'EMPLOYEURS

- Le brocanteur travaille souvent seul dans sa structure mais peut aussi être accompagné d'un vendeur



RELATIONS INTERNES / EXTERNES

- **Internes** : Vendeur
- **Externes** : Clients (particuliers, professionnels) déposants, marchands d'art, sociétés de ventes aux enchères...



ENVIRONNEMENT ET CONDITIONS DE TRAVAIL

- Le brocanteur travaille souvent seul, en magasins, sur des stands extérieurs et dans des manifestations commerciales
- Il se déplace beaucoup pour dénicher et vendre des objets (marchés aux puces, salons, salles de ventes, parfois vide-greniers...)
- Il doit être le premier sur place, souvent tôt le matin et travaille également le week-end



ACTIVITES

> Activités principales

Rechercher des objets

- Se déplacer sur des manifestations ou chez des particuliers
- Identifier les objets qui pourraient intéresser de potentiels clients

Estimer la valeur des objets

- Faire restaurer les objets abîmés
- Estimer la valeur de l'objet et négocier son prix d'achat

Exposer et vendre les objets

- Exposer et mettre en valeur les objets dans le magasin
- Accueillir les clients dans le magasin
- Renseigner et documenter le client sur les caractéristiques de l'objet pour le fidéliser
- Etablir une relation de confiance avec le client
- Vendre les objets en magasin ou sur internet

> Activités complémentaires

Assurer la gestion administrative de l'entreprise

- Gérer la gestion administrative et la comptabilité du commerce
- Tenir le livre de police (description et provenance de l'objet, identité des vendeurs et prix d'achat)

Assurer la promotion du commerce

- Assurer le développement de son site internet et la mise en ligne des objets (photos, descriptions...)
- Rédiger des catalogues avec l'ensemble des produits



> SAVOIR

- Avoir des connaissances précises en histoire de l'art (ancien, moderne, contemporain - artistes, courants, techniques de création / fabrication)

> QUALITES / GOUTS PERSONNELS

- Etre curieux
- Aimer la vente, le commerce
- Aimer le contact avec la clientèle
- Aimer le secteur d'activité et les objets / produits associés, se tenir informé et analyser les tendances marché, produits...

> SAVOIR-ETRE

- Parler l'anglais et éventuellement une ou plusieurs autres langues étrangères
- Savoir argumenter et convaincre
- Etre observateur et attentif

> SAVOIR-FAIRE

- Savoir organiser et mener sa recherche d'objets / produits
- Savoir négocier le prix d'achat d'objets / produits
- Maîtriser les outils bureautiques (traitement de texte, tableur, logiciel de gestion spécifique, recherches sur le web)
- Respecter les règles de gestion des œuvres (registre des ventes et des achats, remplir le livre de police, établir une facture...)
- Savoir agencer l'espace magasin de manière efficace pour optimiser le parcours client et les ventes
- Savoir mettre en valeur le produit auprès du client (origine, histoire, parcours...)
- Savoir négocier et conclure une vente
- Etre capable de développer un réseau relationnel dans son domaine d'activité (objets d'art, œuvres d'art...)
- Avoir le sens du service (accueil, proactivité dans le renseignement, réactivité aux demandes...)
- Savoir évaluer le temps nécessaire de réparation / restauration et le coût associé
- Savoir organiser une promotion de produits en ligne (réseaux sociaux, e-commerce)



PREREQUIS D'ACCES AU METIER

- Il n'y a pas de prérequis, ni de diplôme spécifique pour accéder à ce métier mais il faut deux qualités : la curiosité et la patience
- Une expérience professionnelle dans le secteur du commerce ou de la vente d'objets d'art ou d'occasion est un plus



FORMATIONS FREQUENTES

- Licence professionnelle commerce option antiquaire-brocantier



CERTIFICATIONS RECONNUES

- Il n'y a pas de certification spécifique



METIERS DE PROVENANCE

- Il n'y a pas de métier de provenance spécifique, en revanche, la transmission familiale joue souvent un rôle important



EVOLUTION PROFESSIONNELLE

- Certains antiquaires ont commencé brocanteurs le temps de se constituer des fonds propres et un stock d'antiquités



AUTRES REFERENTIELS

- [Code ROME – D1201 : Achat vente d'objets d'art, anciens ou d'occasion](#)
- [Code ROME – D1301 : Management de magasin de détail](#)

Accédez aux référentiels
en cliquant sur les liens

TEMOIGNAGE

« Le métier de brocanteur a cela de stimulant qu'il faut constamment trouver des objets intéressants, négocier l'achat au meilleur prix... puis la vente ! Il faut être passionné par la vente : je suis acheteur et vendeur compulsif. Je n'ai pas fait de formation spécifique, c'est plus le goût des objets et du commerce qui m'a conduit là où j'en suis. La relation avec le client est aussi très motivante, il faut savoir partager sa vision de l'objet. C'est également un métier qui permet de se déplacer... que ce soit pour trouver des objets ou participer à des foires et salons et vendre en dehors de sa boutique. »

Gilles,
Brocanteur

