

Foires à la brocante : Fernand Plumettaz

Autor(en): **Ruffieux, Raphaël**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Cahiers du Musée gruérien**

Band (Jahr): **6 (2007)**

PDF erstellt am: **22.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-1048112>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

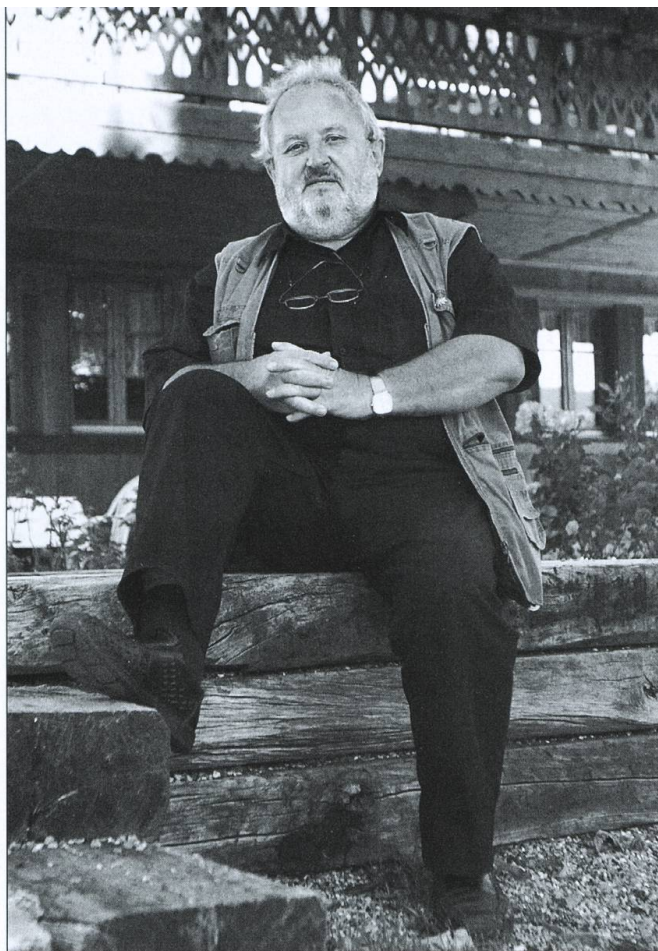
Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Foires à la brocante

► FERNAND PLUMETTAZ

Fernand Plumettaz est arrivé à la brocante par accident. Au sens propre: en 1966, une chute à moto met un terme à son apprentissage de maréchal-forgeron. Il se tourne alors vers la vente d'objets anciens, notamment en bois. Depuis 1981, il se consacre essentiellement à l'organisation de grandes foires comme la Brocante de la Gruyère.



*Fernand Plumettaz, Vuadens, Les Colombettes, 5 septembre 2007
© Nicolas Repond*

Comment êtes-vous devenu brocanteur?

J'ai fait un apprentissage de maréchal-forgeron, mais en 1966 j'ai eu un grave accident de moto, et j'ai dû arrêter. Cela m'a conduit à ouvrir une ferronnerie d'art, un petit atelier à la Vignettaz, à Payerne. Comme je n'avais pas assez d'articles en fer forgé, j'ai proposé d'autres choses, comme des moulins à café, des lampes à pétrole, des ustensiles en bois et du mobilier que j'avais trouvés chez mes parents agriculteurs. Je me suis rendu compte que ces articles partaient mieux que mes objets en fer forgé! C'est ce qui m'a lancé dans ce métier de brocanteur-antiquaire, depuis 1966. C'est un travail passionnant: on fait des connaissances tous les jours, on a des contacts avec toutes les couches de la population, depuis le médecin et l'avocat jusqu'au pauvre diable qui vient vendre sa montre de poche pour boire un ballon!

Quels sont les objets que vous vendez le mieux?

Actuellement, ce qui marche très bien c'est le rétro: les meubles anciens des années 1950 pleins de rondeurs connaissent un grand succès. Il y a aussi une mode des cloches, qui se vendent particulièrement bien. Les objets typiques de la Gruyère prennent aussi de l'importance. A la foire agricole de Paris, par exemple, la Gruyère possède un stand qui marche très bien. C'est fou de voir le monde qui s'y intéresse.

Qui sont vos principaux clients?

Dans les foires que j'organise, parmi les clients que l'on voit, on reconnaît toujours les mêmes: ce sont les collectionneurs. Vous avez des collectionneurs de moulins à café, d'armes, de plaques en émail, de porcelaine, de cuillères à crème, de cloches... un peu de tout!

Savez-vous ce qu'il advient de ces collections?

Je connais des collectionneurs qui entassent tous leurs objets chez eux, dans leur maison, parce qu'ils sont passionnés. Ils achètent toute leur vie. A leur mort, toutes ces pièces repartent une à une dans le commerce, et l'unité de la collection s'en trouve brisée, ce qui est dommage. A mon avis, la collection devrait être conservée ou proposée à un musée.

Constatez-vous une différence majeure entre un client «indigène» et un client de passage?

Le client indigène achètera plus facilement une grosse pièce, tandis que le client de passage préférera une petite pièce typique et régionale, pour ne pas s'encombrer pendant le voyage.

De nombreuses brocantes sont actives dans la région.

Est-ce que la concurrence s'accroît?

Au contraire, je crois que plus il y a de brocantes, plus il y a de clients et plus il y a de choix. La Brocante de la Gruyère, que j'ai fondée il y a neuf ans, contribue aussi à stimuler le commerce de l'antiquité dans la contrée. C'est une bonne chose que la région bulloise possède une quinzaine de brocantes, car le client qui se déplace préfère en visiter plusieurs pour trouver l'objet recherché.

Propos recueillis par Raphaël Ruffieux