

MINISTERE DE LA COMMUNAUTE FRANCAISE
ADMINISTRATION GENERALE DE L'ENSEIGNEMENT
ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE

DOSSIER PEDAGOGIQUE

SECTION

BROCANTEUR/BROCANTEUSE

ENSEIGNEMENT SECONDAIRE DU DEUXIEME DEGRE

CODE : 65 01 00 S10 D1
CODE DU DOMAINE DE FORMATION : 601
DOCUMENT DE REFERENCE INTER-RESEAUX

**Approbation du Gouvernement de la Communauté française du 10 décembre 2024,
sur avis conforme du Conseil général**

BROCANTEUR/BROCANTEUSE

ENSEIGNEMENT SECONDAIRE DU DEUXIEME DEGRE

1. FINALITES DE LA SECTION

1.1. Finalités générales

Conformément à l'article 7 du décret de la Communauté française du 16 avril 1991 organisant l'Enseignement de promotion sociale, cette section doit :

- ◆ concourir à l'épanouissement individuel en promouvant une meilleure insertion professionnelle, sociale et culturelle ;
- ◆ répondre aux besoins et demandes en formation émanant des entreprises, des administrations, de l'enseignement et, d'une manière générale, des milieux socio-économiques et culturels.

1.2. Finalités particulières

Cette section vise à permettre à l'étudiant de développer des compétences techniques et pratiques lui permettant d'assurer les fonctions du métier de brocanteur/brocanteuse :

- ◆ de rechercher des objets ;
- ◆ d'estimer la valeur des objets et de négocier leur prix d'achat ;
- ◆ de vendre les objets sur un marché / une foire, en magasin ou sur internet ;
- ◆ d'assurer la gestion administrative de l'entreprise ;
- ◆ d'assurer la promotion du commerce.

2. UNITES D'ENSEIGNEMENT CONSTITUTIVES DE LA SECTION

Intitulés	Classement des unités	Codification des unités	Unités déterminantes	Domaines de formation	Nombre de périodes
Styles et courants : mobilier et objets, matériaux et techniques, du 19e siècle à nos jours	ESIT	65 01 11 U11D1	x	601	160
Styles et courants : peinture et sculpture du 19e siècle à nos jours	ESIT	65 01 12 U11 D1	x	601	120
UE Epreuve intégrée section Brocanteur/Brocanteuse	ESIQ	65 01 00 U12 D1		601	40 / 20

TOTAL DES PERIODES DE LA SECTION	
A) nombre de périodes suivies par l'étudiant	320
B) nombre de périodes professeur	300

**3. MODALITES DE CAPITALISATION DE L'UNITE D'ENSEIGNEMENT DE LA SECTION :
BROCANTEUR/BROCANTEUSE**

Styles et courants : mobilier
et objets, matériaux et
techniques, du 19e siècle à
nos jours
160 p. - ESIT

Styles et courants : peinture
et sculpture du 19e siècle à
nos jours
120 p. - ESIT

Epreuve intégrée section Brocanteur/brocanteuse 40 p. / 20 p. - ESIT

4. TITRE DELIVRE A L'ISSUE DE LA SECTION

Certificat de qualification de « Brocanteur/brocanteuse », spécifique à l'enseignement secondaire inférieur de promotion sociale.

MINISTERE DE LA COMMUNAUTE FRANCAISE
ADMINISTRATION GENERALE DE L'ENSEIGNEMENT
ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE



CONSEIL GENERAL DE L'ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE

Profil professionnel

BROCANTEUR/BROCANTEUSE

Enseignement secondaire supérieur

Approuvé par le Conseil général de l'Enseignement de Promotion sociale le 24 juin 2022

BROCANTEUR/BROCANTEUSE

I. POSITIONNEMENT AU NIVEAU DU CADRE FRANCOPHONE DES CERTIFICATIONS (CFC)

Ce profil professionnel sera positionné au niveau 3 du Cadre francophone des certifications.

II. CHAMP D'ACTIVITES

Le brocanteur vend des objets de tout type, ce qu'il appelle du « tout-venant » et qui n'est pas nécessairement remis en parfait état.

Souvent généraliste, il peut également ne s'intéresser qu'à une catégorie d'objets (ustensiles de cuisine...) ou de matériaux (objets en bronze, en tôle émaillée...).

Curieux, toujours à la recherche d'objets et/ou de meubles pouvant intéresser des acheteurs, le brocanteur passe beaucoup de temps à acheter en lots auprès de particuliers (vide maison, succession...), à chiner sur des marchés et/ou sur des sites de vente en ligne. Il achète des objets et effectue des transactions de vente.

Il prend contact avec la clientèle. Il se tient informé et analyse les tendances du marché et des produits.

Grâce à ses connaissances en histoire de l'art, il est capable d'estimer rapidement la valeur des objets, d'en négocier le prix et de conclure des ventes en magasin et/ou sur Internet.

Il développe un réseau relationnel dans son domaine d'activité et est capable gérer un fonds de commerce.

III. ACTIVITES CLES

dans le respect des règles professionnelles et de la législation (du commerce de l'antiquité et de l'occasion) en vigueur,

- ◆ rechercher des objets :
 - organiser et mener sa recherche d'objets,
 - avoir des connaissances de base en histoire de l'art (ancien, moderne, contemporain, artistes, courants, techniques de création/fabrication) et une bonne culture générale ou spécialisée dans le domaine d'activité (meubles, bibelots, culture populaire, etc.),
 - se déplacer sur des manifestations ou chez des particuliers,
 - identifier les objets qui pourraient intéresser de potentiels clients,
 - avoir le sens du service (accueil, proactivité dans le renseignement, réactivité aux demandes...);
- ◆ estimer la valeur des objets et négocier son prix d'achat :
 - développer une connaissance du marché (offre / demande),
 - faire éventuellement restaurer les objets abîmés,
 - évaluer le temps nécessaire de réparation/restauration et le coût associé ;
- ◆ vendre les objets sur marché/foire, en magasin ou sur internet :
 - exposer et mettre en valeur les objets,

- agencer l'espace de manière efficace pour optimiser le parcours client et les ventes,
- accueillir les clients,
- renseigner et documenter le client sur les caractéristiques de l'objet (origine, histoire, parcours...) pour le fidéliser,
- établir une relation de confiance avec le client,
- négocier et conclure une vente,
- organiser une promotion de produits en ligne (réseaux sociaux, e-commerce) ;
- ◆ assurer la gestion administrative de l'entreprise :
 - gérer la gestion administrative et la comptabilité du commerce,
 - tenir un registre des ventes et des achats (description et provenance de l'objet, identité des vendeurs et prix d'achat),
 - établir une facture ;
- ◆ assurer la promotion du commerce :
 - assurer la mise en ligne des objets (photos, descriptions...),
 - effectuer des recherches sur le web,
 - développer un réseau relationnel dans son domaine d'activité (objets d'art, œuvres d'art...),
 - s'adapter à l'évolution du métier ;
- ◆ respecter les règles d'hygiène, de sécurité, d'environnement...

IV. LIEUX D'EXERCICE DU METIER

Le brocanteur travaille souvent seul, généralement en qualité d'indépendant, en magasin, 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.

V. SITOGRAPHIE

- Fiche ROME V3 D1201 - Achat vente d'objets d'art, anciens ou d'occasion
- Dossier pédagogique « section Antiquaire » réseau WBE 650110 S20 E2
- SIEP: <https://metiers.siep.be/metier/antiquaire/>
- Orientation pour tous : <https://www.orientation-pour-tous.fr/spip.php?page=recherche&recherche=brocanteur&rubrique=metiers>