

PARFOIS COMMERÇANTS, PARFOIS MAQUIGNONS, PARFOIS VOLEURS

Nous devons à la bonne obligeance de M Hilgers, rédacteur en chef de la revue "Test-Achats" de pouvoir reproduire ci-dessous et dans les pages suivantes une importante enquête consacrée aux négociants en timbres et parue dans la Revue Test-achats d'octobre 1979, N° 205. Nous tenons à remercier ici très chaleureusement M Hilgers pour son autorisation.

Dans le monde des marchands de timbres, nos enquêteurs en ont vu de toutes les couleurs. Jeunes et moins jeunes collectionneurs, apprenez à déjouer les pièges.

Si les Postes du monde entier émettent des timbres, c'est d'abord pour affranchir du courrier et ainsi amener des recettes à l'Etat. C'est aussi pour alimenter un autre marché, celui des collectionneurs de timbres.

Ainsi, notre Régie des Postes a-t-elle 80.000 abonnés auxquels elle envoie systématiquement toute nouvelle émission. Et ce n'est pas pour affranchir des cartes de bons vœux....

C'est ici qu'entrent dans la danse les petits et grands collectionneurs (300.000 en Belgique dit-on), amateurs ou professionnels, les négociants en timbres (une bonne centaine en Belgique), les ventes publiques, les catalogues, les clubs de philatélistes, les revues spécialisées, etc. Bref, tout ce monde où s'entremêlent la passion du collectionneur, l'amour des belles gravures, la recherche du gain, la spéculation et parfois l'escroquerie...

Ce n'est pas en quelques pages que l'on peut initier un candidat philatéliste aux règles de cet art et aux subtilités de ce négoce peu transparent. Tout comme pour les antiquités, les œuvres d'art, les monnaies, la compétence est ici faite d'expérience, de patience, de connaissances, de chance, de relations, de flair... et de bluff.

Bornons-nous donc à baliser les premiers pas du collectionneur amateur avec, pour principal souci, de lui éviter les pièges et les voies sans issue.

Valeur des timbres

La valeur d'un timbre dépend essentiellement de l'offre et de la demande. Plus il est rare compte tenu de la demande; plus il vaut. Les facteurs suivants agissent à la hausse surtout s'ils se combinent entre eux :

- pour les timbres neufs, le nombre de timbres non oblitérés et qui dépend, notamment, de la politique de la régie postale. Certains petits pays ne se privent pas d'émettre à qui mieux mieux : cela finit par déprécier leur production;
- la mode qui fait que tel ou tel thème est en vogue et bénéficie d'une forte demande (espace, jeux olympiques par exemple);
- le mode d'émission : les feuillets entiers ont tendance à prendre plus de valeur que le même nombre de timbres isolés;
- la valeur faciale : tout simplement parce qu'il y a moins d'amateurs qui, au moment de l'émission, consentent à dépenser des sommes importantes; les timbres à valeur faciale élevée ont donc des tirages plus faibles. Plus tard, ils seront plus rares et donc plus chers;
- la spéculation : c'est une rareté provoquée pour faire monter la cote. Elle ne peut être le fait que de négociants importants et suppose de subtiles manœuvres (rachat discret de grandes quantités, rumeurs de rareté, revente au compte-goutte, etc...)
- tout incident qui contribue à la rareté : anomalies dans l'impression, émissions interrompues, modifications dans la qualité du papier en cours d'émission, etc. L'âge du timbre peut faire augmenter sa valeur mais ce n'est pas nécessairement le cas;

- la qualité proprement dite du timbre : papier impeccable (ni plié, ni percé, ni aminci), couleurs non déteintes, gomme entière sur les timbres neufs, dentelures complètes, etc... Mis à part le cas des "timbres antiquités", un timbre ne peut atteindre une haute valeur que s'il est matériellement de qualité impeccable.
- il y a aussi des collectionneurs d'oblitérations (quel que soit le timbre). Cela donne naissance à un marché annexe, croissant et encore plus spécialisé.

Mauvais chevaux

Contrairement à certains préjugés, les articles suivants n'ont qu'une très faible valeur de revente :

- les vignettes semi-postales (timbres de transport, etc);
- les enveloppes "premier jour d'émission" imaginées par les PTT et vendues cher... à son profit;
- le nouveau timbre oblitéré du fascicule accompagnant les nouvelles émissions;
- les timbres modernes en général parce qu'ils ont des tirages importants et sont systématiquement achetés par beaucoup de négociants. Ils sont donc tout sauf rares. Ainsi, nous avons acheté dans le commerce, en 1979, les deux années complètes 1977 et 1978 des timbres émis par les PTT belges. Cela nous a coûté : 2.106 Fr pour une valeur faciale de 714,50 Fr. Puis nous avons essayé de les revendre : on nous en a offert au mieux 100 ou 90 % de la valeur faciale; le plus souvent nous n'avons rencontré que des refus d'acheter;
- les faux timbres : comme il y a de faux billets, il y a de nombreux faux timbres. Mais comment le savoir ? Parfois les catalogues les signalent par la lettre "F". Pour un achat important, il est prudent de demander au négociant un certificat d'authenticité. S'il refuse, cela doit vous mettre la puce à l'oreille.
- les timbres regommés (parce que leur gomme d'origine a été abimée), redentelés (le côté defectueux a été retracé pour lui donner une dentelure complète), amincis (cela se voit en transparence), réparés après déchirure, faussement surchargés (indiqués dans les catalogues par la mention "FS").

Experts et catalogues

Puisque la valeur dépend de tant de facteurs et qu'il y a tant de fausses valeurs, à qui se fier ?

Beaucoup de négociants s'intitulent experts. Mais ils sont alors juge et partie : ils estiment le prix qu'ils seraient prêts à offrir. Nous verrons, dans les résultats de l'enquête, que ces "expertises" semblent se faire à la tête du client...

Pourtant certains négociants sont vraiment des conseillers. Mais, à nouveau, comment le savoir ?

Dilemme pour le collectionneur ou celui qui hérite d'une collection : l'avis d'un expert est indispensable pour estimer la valeur réelle mais un expert indépendant et désintéressé est difficile à trouver. Un catalogue sérieux est un précieux outil pour le collectionneur. Il reproduit les timbres en photos avec leur valeur. On estime en général que la valeur réelle est de l'ordre de 50 % de cette valeur catalogue. Deux catalogues sont à recommander et font autorité dans les transactions : le catalogue Ivert et Tellier (édition française, 4 volumes, tous les pays du monde, 1.475Fr) et le catalogue de la Chambre Syndicale de Belgique (édition annuelle, 225 Fr). Par contre, le catalogue "Prinet" jouit d'une bien moindre considération parmi les spécialistes.

Vendre une collection

Si vous voulez faire estimer et vendre une collection, comment cela se passe-t-il ? Pour le savoir, nous avons essayé. Nous nous sommes procurés une collection intéressante mais imparfaite.

Ces timbres étaient parfois neufs, parfois oblitérés; les séries n'étaient pas toujours complètes et les gommés étaient parfois endommagés. Dans 42 magasins, nous avons demandé au négociant de nous faire une offre.

Le tableau 1 résume l'expérience de nos enquêteurs. Voyons cela :

- attendez-vous à être beaucoup moins bien accueilli si vous venez pour vendre et non pour acheter. Est-ce par un réflexe commercial dans la subtile relation qui s'établit entre acheteur et vendeur potentiels ? Toujours est-il que le négociant fait souvent la fine bouche, feint de ne pas trouver grand intérêt à la collection, épie les réactions de notre enquêteur, tâche de savoir s'il a reçu d'autres offres, teste sa compétence, fait éventuellement du bluff. Ne l'oublions pas : il s'agit ici d'un secteur où le marchandage et la négociation sont fréquents en l'absence des prix bien établis;

- le négociant cherche toujours à vous arracher un prix auquel il répondra par une offre nettement plus basse; il précisera souvent que son offre ne vaut qu'au moment même, qu'elle ne le lie pas pour le lendemain. Ceci afin de vous dissuader d'aller tenter votre chance ailleurs ;

- domaine du flou, du marchandage et presque de la guerre psychologique : les grandes variations de prix le montrent. Parmi les négociants prêts à acheter la collection, les offres varient de 4.000 à 25.000 Fr soit 525 % de différence. En cas de vente publique, plusieurs estiment pouvoir la vendre à 20.000 - 30.000 Fr

- dans la même ville ou dans le même quartier de la rue du Midi à Bruxelles, les offres varient déjà énormément. Ainsi, on nous a offert :

- de 5.000 à 15.000 Fr à Anvers
- de 4.000 à 15.000 Fr à Bruxelles
- de 7.500 à 25.000 Fr à Charleroi
- de 5.000 à 11.800 Fr à Gand

N'en déduisez surtout pas qu'il y a des villes plus intéressantes et d'autres moins : il n'y a vraiment pas de règle générale dans ce secteur.

- Attention dans l'interprétation de ces énormes variations : elles peuvent s'expliquer par la spécialisation du vendeur qui sera plus ou moins intéressé par la collection que vous lui présentez;

-Assez souvent, le négociant fait payer l'expertise (300 à 1.000 Fr dans notre enquête) et cette somme est déductible en cas de vente effective. Pour le collectionneur, cela complique les choses : comparer avant de décider risque, dans ces conditions, de lui coûter cher.

Acheter et vendre une collection connue

Deuxième volet de notre enquête : comparer le prix d'achat et le prix de vente d'une même collection complète. Il s'agit de la collection UPU émise en mai 1952 et estimée 14.000 Fr dans le catalogue 1979.

Notre collection ne comportait que des timbres impeccables. Un premier enquêteur a proposé cette collection à 8 négociants. Ils lui ont offert de la racheter entre 6.000 et 10.000 Fr (66 % de différence).

Un autre enquêteur est passé ensuite pour acheter cette même série : le négociant la propose entre 12.000 et 15.000 Fr (25 % de différence). Soit, selon les cas, 20 à 120 % plus cher que le prix offert à l'achat. Fait à signaler : le magasin le plus généreux est aussi le plus économique à la vente. Il s'agit de Story Post.

Ce qui est frappant, c'est que les écarts sont ici beaucoup plus restreints que dans le cas précédent (vente d'une collection imparfaite). Au lieu d'un écart de 525 %, les offres d'achat ne varient que de 66 % et les prix de vente de 25 %. Cela est dû au fait que la valeur catalogue de cette série est bien établie et sert de base de référence assez stable.

La confiance règne

On nous a dit que des négociants en timbres vont parfois jusqu'à escroquer des clients inexpérimentés, profanes ou sans méfiance.

Une fois encore, nous avons voulu en avoir le cœur net. Nous avons, dans un vieux coffret, mélangé des timbres anciens mais sans valeur avec quelques pièces de valeur : 12 vieux documents (chèques et mandats timbrés et joliment oblitérés) ainsi que trois timbres de grande valeur (dont le 5 Fr N° 37 cotant 32.000 Fr oblitéré).

Trois enquêteurs ont soigneusement vérifié le contenu avant et après chaque visite. L'un des enquêteurs est entré dans le magasin avec le coffret et l'a présenté comme "trouvé dans le grenier d'un parent". Il a demandé une évaluation et a dit qu'il repassait un peu plus tard (une dizaine de minutes). Le négociant restait donc seul avec le coffret pendant ce temps.

En vérifiant le coffret, nos enquêteurs ont constaté :

- chez Van Welt (Anvers) : trois des timbres manquaient. Coïncidence... il s'agissait des trois timbres de valeur ! Notre enquêteur est allé les réclamer. Embarras. Le négociant tout surpris nous a rendu deux timbres "tombés du coffret". Quant au troisième : non, vraiment, il ne sait pas, ne l'a jamais vu...

- chez Campo Rodan à Anvers ; pas de problème, l'ensemble était intact après la visite.

- chez Pictural Stamp Company à Bruxelles : le plus cher des timbres manquait. Devinez ce que le négociant a répondu en le retrouvant ? Qu'il est malheureusement "tombé du coffret" au cours de l'examen. Mais, là au moins, le timbre est restitué.

- chez Godu à Bruxelles, par contre, les trois timbres de valeur et quatre des anciens documents oblitérés manquaient. "Tombés de la boîte ?" Même pas : jamais vus, à répondu le négociant. Pire : nous l'avons sommé par avocat, de nous restituer les timbres. Rien à faire.

Nous avons déposé plainte contre lui. Vous comprendrez sans peine qu'à ce rythme l'enquête risquait de coûter cher. Nous avons arrêté les frais au terme de cette quatrième visite. Trois vols ou tentatives sur 4 essais : un résultat vraiment peu édifiant pour la profession. Mais un collectionneur averti en vaut deux : compte tenu du manque d'honnêteté de certains, mieux vaut se méfier de tous. Par exemple en ne quittant pas votre collection des yeux pendant l'examen ou en montrant que vous avez des photocopies des pièces rares que vous confiez au négociant.

Que faire ?

Si vous débutez dans la philatélie, si vous êtes un collectionneur occasionnel ou inexpérimenté, que faire pour ne pas être la brebis parmi les loups, le profane naïf parmi les spécialistes rompus aux ficelles du métier ?

Le timbre est un produit dont la valeur est fluctuante, variable, difficile à établir, soumise à des modes et à des spéculations. Seuls les spécialistes s'y retrouvent vraiment. C'est dire que si vous n'avez guère d'expérience, il ne faut pas vous attendre à y faire de bonnes affaires.

Comme tous les marchés, le marché du timbre obéit à la règle "acheter le moins cher possible, vendre le plus cher possible". En l'absence de références stables (les prix-catalogue ne sont qu'une indication maximale), cette règle conduit à ce que nous avons constaté : énormes différences dans les estimations selon le négociant, grandes différences entre valeur d'achat et valeur de vente; quasi impossibilité de fixer un prix juste etc. Une grande méfiance s'impose donc surtout si le timbre n'est pour vous qu'un hobby occasionnel auquel vous ne pou-

vez pas consacrer les recherches longues mais néanmoins souhaitables. Il s'agit, parmi les malins, d'être malin et demi. Méfiance d'autant plus grande qu'à côté des malins, il y a, hélas, les voleurs comme nous l'avons constaté à nos dépens.

Mieux vaut donc éviter ce marché et pratiquer la philatélie dans un club de philatélistes. La cotisation y est souvent très modique.

On y trouve surtout des collectionneurs qui voient dans le timbre un hobby plus qu'un placement. Les collectionneurs débutants y seront informés et conseillés, ils pourront y pratiquer des échanges en courant moins de risques d'être trompés sur la valeur. On y traite généralement sur la base de 50 % des valeurs catalogue (ce qui est bon marché pour des timbres de qualité). Ils y trouveront les catalogues et les guides susceptibles de leur servir de base. Ils pourront accéder aux bourses aux timbres régulièrement organisées par les clubs ou entre clubs.

Outre les "mauvais chevaux" (fausses valeurs) dont nous avons parlé ci-dessus, retenons encore :

- si vous achetez : - que seuls des timbres en état impeccable peuvent acquérir une grande valeur; - que, pour les pièces coûteuses, il faut exiger un certificat d'authenticité et pour les pièces très coûteuses l'avis d'un expert indépendant; - que les collections complètes prennent plus et plus rapidement de la valeur que les lots séparés;

- si vous vendez : - sachez d'abord combien vous pouvez raisonnablement espérer. Ici, l'aide d'autres collectionneurs, d'un club de philatélistes ou d'un expert indépendant (c'est-à-dire non candidat à l'achat...) vous seront indispensables si vous n'êtes pas spécialiste. Les catalogues sérieux vous seront très utiles; - sur la base de cette estimation, demandez des offres, comparez, négociez sans vous laisser démonter par les effets psychologiques dont les négociants se servent ("à prendre ou à laisser", "pour vous faire plaisir"...); - vendez ou échangez si possible dans le cadre d'un club philatélique : entre collectionneurs, les conditions sont bien plus favorables puisque les deux parties font l'économie d'un intermédiaire coûteux, le négociant.

T A B L E A U 2 : A C H A T & V E N T E de la série U.P.U.

Magasin	Achète	Vend	Différence	vente/achat
H De Groote Bruxelles	6.800	15.000	120 %	
L De Grave Bruxelles	8.000	12.500	56 %	
Yahich Bruxelles	9.500	12.500	31 %	
Hanssens Bruxelles	9.500	12.500	31 %	
Pictorial Stamp Cy Bruxelles	6.000	pas de stock		
Story Post, 24, rue de Lombard, Bruxelles	10.000	12.000	20 %	
Belgasafe, 7, rue du midi, Bruxelles	9.450	14.500	53 %	
Baeten Maurice, 7, rue du midi, Bruxelles	9.000	14.700 à 15.400	63 à 71 %	

TABEAU 1 : OFFRES FAITES POUR UNE COLLECTION

MAGASIN	Offre	Prix payé pour l'expertise	Remarques
Van Well : Nationalestraat 97, 2000 Antwerpen	9.600	500	Voir "la confiance règne..."
Campo Rodan : Oude Vaartplein 55, 2000 Antwerpen	15.000	450	Examen très long et détaillé de la collection
Dens P. : O. Van Kesbeeckstraat 42, 2800 Mechelen	17.600	500	Examen très long
Beelprez : P. Gommerijnstraat 54, 2890 Heist-o-d-Berg	10.000	Néant	Offre sera rajustée après expertise (jusqu'à 20.000). Privé
Antwerp Stamp Center : Lange Nieuwstraat 104, 2000 Antwerpen	5.000	Néant	
Raassens : St. Katelijnevest 34, 2000 Antwerpen	Pas intéressé		Estime la valeur de la collection à 25 à 30.000 F
Ciry J. : Lange Nieuwstraat 6, 2000 Antwerpen	10.350	Néant	Offre valable uniquement au moment même
De Beul G & A : Lange Nieuwstraat 113, 2000 Antwerpen	15.000	Néant	Examen très rapide (1 minute) de la collection
Yahich : Rue du Midi 128, 1000 Bruxelles	12.500	Néant	
Pict. Stamp Company : 62, rue du Midi, 1000 Bruxelles	6.750	Néant	Offre très difficile à obtenir. Très mauvais contact
Pict. Stamp Company : 100, rue du Midi, 1000 Bruxelles	15.000	Néant	Offre valable uniquement au moment même voir "la confiance règne")
Bouquiaux : 84-86, rue du Midi, 1000 Bruxelles	8 à 9.000	Néant	Vante les qualités de la collection, mais en offre très peu
Hanssens : 66, rue du Midi, 1000 Bruxelles	Pas intéressé		
Stamp Shop : 58, rue du Midi, 1000 Bruxelles	4.000	Néant	Reconnait que cela vaut plus
Corneille Soeteman : 65, rue du Midi, 1000 Bruxelles	14.962	Néant	Expertise de la collection 59.847 F valeur catalogue
Hans de Groote : 130, rue du Midi, 1000 Bruxelles	15.170	1.000	
R. Delbeke : 104, rue du Midi, 1000 Bruxelles	Refuse de faire une offre		Attitude désagréable
Louis De Grave : 72, rue du Midi, 1000 Bruxelles	11.000	1.000	
Mertens : 38, rue Marianne, 1180 Bruxelles	8.600	Néant	Appartement privé. Propose un supplément d'expertise pour porter l'offre à 10.000 F
Godu : 163, rue du Midi, 1000 Bruxelles	13.000	Néant	Examen très rapide en notre présence, en notre absence (attention : voir "la confiance règne")
Balasse : 45, rue du Midi, 1000 Bruxelles	Pas intéressé		Orienté le client vers un autre magasin
Waroquiers : 5, rue de la Colline, 1000 Bruxelles	9.000	Néant	Offre valable uniquement au moment même. Très difficile à obtenir.
Timbra 2000 : 58, rue Pont-Neuf, 6000 Charleroi	Pas intéressé		
Dujeux : 15, galerie Bernard, 6000 Charleroi	7.480	Néant	
Tassin : 5, rue des Trois Rois, 6000 Charleroi	25.000	300	La collection a dû être laissée pour expertise détaillée
Lesur : 10, rue H. Denis, 6100 Mont-S-Marchienne	10.000 puis 15.000 puis 20.000 et 25.000		Offre valable uniquement sur le moment même. A la tête du client
Interphita : St.-Baafplein 4, 9000 Gent	11.800	Néant	Offre valable uniquement au moment même
Vasafilatelia : Burgstraat 133, 9000 Gent	5.000	Néant	
De Beir : St.-Jacobstraat 39, 8000 Brugge	Refuse de faire une offre		Attitude courtoise
X.St.-Jacobstraat 9, 8000 Brugge	Refuse de faire une offre		Se fâche, attitude très désagréable
De Meuleneere : St.-Amandastraat 20, 8000 Brugge	9.000		
Dumasy : 4, rue d'Havre, 7000 Mons	14.000	818	Laisse la collection 24 H pour expertise détaillée
Pottiez : 19, rue Astrid, 7600 Peruwelz	10.000 puis 15.000	Néant	Magasin mixte : timbres + petit électroménager
Frisch : 44, rue Hamoir, 7100 La Louvière	6.000	Néant	Magasin mixte : timbres + jouets
Soris : 26, rue de Courtrai, 7500 Tournai	13.000 puis 15.000	Néant	Magasin mixte : timbres + salon de coiffure messieurs
Tavano : 6, rue des Carmes, 4000 Liège	Garanti 14.000 minimum en vente publique		Prennent 22 % de commission. Ne vendent pas en dessous du minimum promis au client. Délai + 1 mois
Brasseur : 132-134, rue de Hodimont, 4800 Verviers	15.000	Néant	Prix doit être confirmé par expertise. Temps : 2/3 jours
Maréchal : 43, rue du Pont, 4000 Liège	Refuse de faire une offre		Attitude désagréable
Claes : 3, En Neuvicé, 4000 Liège	10 % pour oblitérés, 15 à 25 % pour neufs	Néant	N'a pratiquement pas examiné la collection
Bouvy : 147, En Féronstrée, 4000 Liège	14.000	Néant	
Martens : Maastrichtersteenweg 5, 3500 Hasselt	Garanti 25 à 30.000 si on leur confie la collection		Prennent 20 % de commission. Vendent la collection dans des bourses philatéliques
Michaux : 20, rue Saint-Jacques, 5000 Namur	15.000	Néant	