

"MARCHANDS DE TIMBRES"

L'ancien président de la Chambre Professionnelle Belge des Négociants, Jacques Dufour, aimait se définir comme étant un "marchand de timbres" préférant ce terme un peu désuet à celui de négociant.

Mais qu'importe le terme. Que représente exactement cette profession tant décriée par nombre de collection-

neurs ?

Il y a en Belgique une centaine de négociants vivant du commerce du timbre. Sont-ils tous des gens dont l'honnêteté est mise en doute dans les conversations entre philatélistes? Fréquentant depuis plus de 35 ans ce milieu si controversé, je réponds: **CERTAINEMENT PAS.**

Le rôle du marchand est par définition de faire du commerce. Et qui dit commerce dit bénéfice. Il est logique et normal que le négociant doive répercuter sur la marchandise qu'il achète, ses frais de fonctionnement, l'immobilisation de son capital, ses différentes taxes et sa marge bénéficiaire.

Ceci étant dit, il est exact que des négociants abusent de la veuve et l'orphelin. L'on ne dénombre plus les histoires de collections qui sont parvenues par héritage à des personnes non averties et qui se voient "offrir" par des marchands peu scrupuleux des sommes qui n'ont qu'un lointain rapport avec la valeur réelle.

Que dire également des "experts et spécialistes" vous donnant des avis soi-disant éclairés tout en dévaluant ce que vous leur présentez mais vous faisant miroiter les qualités de la pièce rare et unique qu'ils vous proposent.

Dans les bourses et préventes, il est courant de voir des négociants ne pas afficher de prix de vente préférant travailler à la tête du client potentiel. Et lorsqu'ils ne connaissent pas la marque postale apposée sur le pli susceptible de vous intéresser, ils vous demandent un prix exorbitant afin que vous ne fassiez pas le "chopin" à leur détriment.

Il faut également se méfier des annonces alléchantes que l'on découvre régulièrement dans la presse philatélique et dont l'adresse est une boîte postale (B.P.). En cas de litige, la boîte postale ne répond plus et vous n'avez aucun recours.

Alors que faire ?

S'adresser à des négociants sérieux (si, si, il y en a) avec qui, au fil des ans et des rencontres, vous avez établi un contrat de confiance. Ils savent ce que vous cherchez, que vous êtes un client fidèle connaissant la valeur des choses et disposé à payer le juste prix.

J'ai établi depuis de nombreuses années des liens plus qu'amicaux avec des marchands qui jouent le jeu honnêtement à notre satisfaction réciproque.

S'il est évident que sans les collectionneurs, le commerce philatélique n'existerait pas, il est vrai que sans les négociants il n'y aurait plus de philatélie possible.

Nous avons besoin les uns des autres. Dans la confiance et la probité.

Hubert Havrenne