

LA VRAIE VALEUR D'UNE COLLECTION DE TIMBRES

De tous les collectionneurs, les philatélistes sont, sans aucun doute, les plus nombreux. Mais beaucoup de ces amateurs - les plus jeunes en particulier - surestiment leur collection, se croient possesseurs de véritables fortunes et sont déçus le jour où ils veulent la vendre.

Il est bon de laisser aux gens leurs illusions, surtout lorsqu'on sait que rien ne viendra jamais les leur enlever. Il en va autrement dans le domaine qui nous préoccupe. Avec la dureté des temps, un collectionneur peut se voir dans l'obligation de se séparer de ses timbres. C'est lui rendre service si ses timbres sont de qualité moyenne, que de le lui faire comprendre. Ce faisant, on évitera des illusions dangereuses.

On peut ranger les collectionneurs en deux catégories : celle du profane qui ne connaît absolument rien à la philatélie, et celle du collectionneur plus ou moins averti.

Le premier est le plus terrible : il a hérité d'un album quelconque, tel celui d'un grand oncle un peu illusionné qui lui en avait vanté les merveilles; il a lu ou entendu dire que les timbres dissimulaient une véritable fortune, qu'une grande vente célèbre avait rapporté plusieurs millions. Représentez-vous un instant son état d'esprit.

Que fait-il ? Il n'a rien de plus pressé que d'emprunter un Yvert & Tellier et d'aligner, pendant des soirées, des colonnes de chiffres dont le total astronomique lui met l'eau à la bouche; s'il ne s'amplifie pas en choisissant les nuances les plus chères du catalogue. S'il ne peut s'en tirer, il se précipite chez un collectionneur de ses connaissances. Si ce dernier est "un vieux de la vieille" il recevra des renseignements exacts auxquels neuf fois sur dix il n'accordera aucune créance, leur prêtant une arrière-pensée d'achat éventuel à bon compte. Si l'ami est un jeune plein d'illusion ou, comme cela se produit souvent, veut avant tout faire plaisir, d'emblée et sans scrupule il cotera au prix fort.

Jugez alors de la surprise, de la fureur du vendeur, lorsque tout heureux il offre sa collection à un, puis deux, puis trois marchands dignes de confiance et qu'il s'entend répondre par l'un : "Non, cela ne m'intéresse pas!", par un autre plus expansif qui, après avoir fait la moue en tournant les pages, signale d'un doigt négligent: "Combien en voulez-vous?" - "Je ne sais pas trop, on m'a dit que cela valait 50.000 fr" - "Je ne suis pas acheteur à ce prix, cela vaut 5.000 fr."

Devant un tel écart, il n'y a qu'un pas vite franchi, pour traiter le marchand

de tous les noms, de suspecter leur bonne foi, de dénoncer la mafia philatélique. Les marchands ne perdent pas leur temps à expliquer les bases de leurs calculs. Hélas, le pauvre héritier, absolument incompetent, ignore tout de la valeur d'une collection.

Voici, pour son éducation, les facteurs qui ont pu entrer en ligne de compte:

La valeur marchande

1. Le marchand vit de son métier, il doit nécessairement garder une marge nette de bénéfice.

2. Il doit encore défalquer ses frais généraux dont toutes les professions savent actuellement l'importance.

3. Il fait une avance d'argent dont il ignore la rentrée. S'il est à peu près sûr de revendre rapidement la pièce de choix (s'il y en a), il peut garder tout le reste en classeur des années durant.

4. Il doit enfin se réserver une marge de rabais plus ou moins importante, selon l'état général de la collection, en raison des aléas dus à des défauts qu'un examen rapide peut lui avoir dissimulé, tels des amincissements sous charnière, car une estimation juste et définitive ne peut se faire que timbre par timbre, et souvent après enlèvement des charnières, ce qui peut demander des jours et des mois. Je vous laisse le soin de chiffrer ces

premiers abattements sur le prix à offrir. Bien entendu nous ne parlons pas ici des collections impeccables de premier choix, où l'acheteur ne court aucun risque et se contente d'un bénéfice normal, mais ces collections sont l'exception.

Passons maintenant aux facteurs propres à la collection :

5. Souvent, dans les vieilles collections, les timbres sont collés au centre avec de grosses charnières en papier épais, les neufs, victimes de l'humidité sont complètement adhérents. Estimez le temps à passer, à quelques francs l'heure seulement, pour décoller, laver, sécher tous ces timbres; les neufs sortiront de là sans gomme et ne trouverons plus d'acheteurs.

6. A l'époque actuelle, si la collection est composée de timbres de Belgique de 1849 à 1918, elle aura, à qualité égale, 2 à 3 fois plus de valeur que composée de timbres de 1940 à nos jours; à quelques exceptions près, les classeurs des marchands et collectionneurs étant bien garnis de ces émissions.

7. Si elle concerne l'étranger, tous les classiques en bon état du monde entier lui donneront une bonne valeur. En modernes, sachez que certains pays, question de mode, sont très peu demandés.

8. Les petits timbres oblitérés, quel

que soit leur état, sont tellement communs, qu'il est habituel de les négliger dans une estimation.

9. L'état du marché, boom ou marasme, est le dernier facteur à considérer.

Avec toutes ces données, l'écart plus ou moins grand entre la cote des catalogues et les prix offerts se devine et se justifie; comme on le voit, il est subordonné à de nombreuses causes dont nous avons essayé impartialement de faire ressortir les points principaux.

Il est donc impossible de se prononcer sur la valeur d'une collection sans l'avoir vue. Certains vendeurs éventuels se plaignent de la modestie des offres dont ils ont été saisis par certains marchands qui se targuent pourtant dans leurs annonces d'acheter à des conditions défiant toute concurrence! Et pourtant, disent les vendeurs, la marchandise que nous proposons est bonne, car il s'agit de timbres anciens sans aucun défaut et souvent signés.

Nous sommes persuadés que si de telles vérités avaient été formulées plus souvent, bien des collectionneurs connaîtraient aujourd'hui, de façon plus précise, la valeur réelle de leur collection et n'éprouveraient pas, lorsqu'ils se voient dans l'obligation de s'en séparer, les désillusions que l'on enregistre fréquemment. Ils sauraient notamment que dans le domaine du timbre le "chopin" est très

rare et que s'ils trouvent dans le commerce un vieux timbre de France au dixième de sa cote, ils ne font pas une bonne affaire, car il ne saurait s'agir dans ce cas d'un timbre de premier choix. Il en aura peut-être les apparences, mais en cas de revente ultérieure, le marchand à qui le timbre sera présenté, ne s'arrêtera malheureusement pas aux seules apparences et aura vite fait de déceler les raisons pour lesquelles il s'est vendu 10% de la cote. En résumé, l'on peut dire qu'un timbre est d'autant plus difficile à revendre dans de bonnes conditions qu'il a été facile à acheter.

Et d'ailleurs, comment peut-on raisonnablement croire au "chopin" ou, plus exactement à l'occasion, surtout s'il s'agit d'une marchandise aussi recherchée que le vieux timbre de premier choix pour lequel, bien souvent, l'offre se trouve dépassée par la demande? Les négociants en timbres-poste ne sont ni des mécènes, ni des philanthropes, pas plus que ne le sont les chemisiers, les bottiers, les tailleurs et, d'une façon générale, tous ceux, commerçants et industriels, dont la raison d'être est de vendre et non de faire des cadeaux.

Il est parfaitement normal qu'un philatéliste ait pour ambition d'obtenir le maximum de sa collection, mais pour exiger ce maximum il faut que la marchandise offerte présente, elle aussi, le maximum de qualité. Un collectionneur moyen doit savoir qu'il

ne réalisera sa collection dans des conditions convenables que si ses timbres présentent les caractéristiques suivantes : état de fraîcheur, quatre marges normales pour les non-dentelés, oblitération aussi légère que possible, etc...

Si ces conditions ne sont pas remplies, c'est la porte ouverte à des marchandages dont il fera les frais. Concluons donc en disant qu'un collectionneur, s'il veut éviter toute déception à venir, doit s'astreindre à

évaluer sa collection avec le même esprit d'impartialité dont il ferait preuve s'il avait à estimer celle de ses collègues. Il lui faut, par conséquent, faire abstraction de ce sentiment de la propriété et délaisser en l'occurrence ses œillères pour prendre des lunettes.

NDLR : Cet article dont l'auteur est inconnu a paru récemment dans le bulletin du Cercle Royal Philatélique de Châtelet. Nous ne pouvons que souscrire aux propos de cet anonyme et vous invitons à les méditer en examinant votre collection.