

HOMMAGE A UN AMI DISPARU

En octobre dernier, est décédé Roger Vervisch. J'ai eu le privilège de bien le connaître. En effet, je l'ai côtoyé pendant de nombreuses années comme collègue. Il était le rédacteur en chef du Soir illustré.

En dehors de nos activités professionnelles, nous étions devenus amis. Un jour je lui ai dit que j'étais philatéliste et lui ai montré quelques unes de mes pages d'album. Cela l'a intéressé et, au fil du temps, je lui ai inculqué la passion de la philatélie. Il en a fait son hobby et est devenu un expert se spécialisant principalement dans l'étude des faux timbres non seulement de Belgique mais de nombreux autres pays.

Sa carrière professionnelle terminée, il est devenu conseiller de la maison Balasse et a fait partie de la commission d'expertise de cette maison.

De plus, il a tenu pendant de nombreuses années une chronique philatélique dans Le Soir sous le pseudonyme de PHIL IGRANE. J'ai retrouvé une de ses chroniques écrite il y a environ 25 ans. Elle est toujours d'actualité et je la soumetts à vos réflexions.

H. Havrenne

Le plaisir, votre vrai bénéfice

Nous avons évoqué dans notre précédente chronique, le problème de la vente d'une collection. Il nous semble intéressant à ce propos de reproduire une lettre reçue peu de temps auparavant d'un de nos lecteurs. Elle témoigne, en effet, de la perplexité de ceux qui, ayant accumulé des timbres pendant plusieurs années, ne savent comment s'y prendre pour négocier leur bien. Cette lettre est également édifiante en ce qu'elle résume les faux espoirs de nombreux collectionneurs insuffisamment avertis des réalités du marché. La voici :

« Lisant avec intérêt vos rubriques philatéliques, je souhaite vous demander un renseignement ou un conseil. Entretenant depuis une trentaine d'années une collection de timbres, je souhaite, le cas échéant, procéder à la vente de celle-ci, si la chose peut paraître intéressante. Il s'agit d'une collection d'environ 12.000 pièces, le plus souvent de faible valeur (\pm 8.000 FF en 1971, 33.000 FF en 1981, au catalogue Yvert et Tellier) et je ne sais comment m'y prendre, à la fois pour protéger les pièces pendant les démarches, expertises, etc., et pour obtenir le meilleur et le plus équitable des prix ».

Il est peu agréable de détruire des illusions. Pourtant, si l'on veut respecter la vérité, comment faire autrement dans un cas comme celui-ci ? Pour répondre à cette demande de conseils qui appelle de longs commentaires, il faut tout d'abord répéter quelques vérités premières :

1. Ce qui fait la valeur d'une collection, ce n'est pas la quantité, mais la qualité et la rareté des pièces qui la composent;

2. A moins de bénéficier d'une succession de chances exceptionnelles, il est impossible de réunir une collection de valeur sans y investir petit à petit — et surtout

à bon escient — un capital assez important. Il est vain d'espérer vendre avantageusement des timbres récoltés un peu au petit bonheur, sans bourse délier ou achetés à bas prix. Pour bien vendre, il faut commencer par acheter et surtout par bien acheter, c'est-à-dire pas n'importe quoi et sans trop lésiner;

3. On ne réunit une collection de valeur qu'en y investissant non seulement de l'argent, mais aussi du temps et du savoir. Bien collectionner, cela s'apprend par la lecture, la fréquentation des expositions, le contact avec les philatélistes chevronnés et la participation aux activités d'un cercle. Si l'on reste isolé, si l'on ne prend pas la peine de s'initier convenablement, on s'expose inévitablement aux erreurs et aux déceptions. Cela est vrai pour n'importe quelle activité et pour toutes les espèces de collections, que ce soit de tableaux, de porcelaines, de monnaies ou de timbres-poste. Le savoir paie;

4. Il n'est pas du tout indispensable pour être un collectionneur heureux de se soucier de la valeur de sa collection, ni même de songer qu'on en retirera un prix quelconque en cas de vente. Quel est le but, finalement, du collectionneur si ce n'est celui de se distraire ? On se distrait tout aussi bien en accumulant des quantités de timbres ordinaires qu'en sélectionnant méticuleusement des pièces de grand prix. Tout dépend des goûts, de la formation et des possibilités financières. Mais il ne faut pas vouloir concilier l'inconciliable. Vendre cher ce qui n'a coûté ni argent, ni apprentissage, ni effort est une opération qui relève de l'utopie;

5. Les cotes des catalogues ne sont ni des prix de vente, ni des prix d'achat réels. Ce sont simplement des valeurs relatives. Elles disent que tel timbre vaut plus que tel autre et dans quelle proportion. En pratique, la valeur réelle d'un timbre peut être, selon le cas, la pleine cote, plus que la cote ou une fraction, parfois infime, de la cote. Interviennent ici de nombreux facteurs tels que la qualité, l'offre et la demande du moment, etc.

A la lumière de ce qui précède, que pouvons-nous répondre à notre lecteur ? Ceci : « Il est un peu tard pour vous informer. Ce n'est pas après avoir collectionné pendant trente ans qu'on commence à poser des questions au sujet de la valeur de sa collection.

C'est en commençant un parcours ou tout au plus après peu de temps qu'il convient de chercher à savoir quelle est la bonne route. Il se peut que cela n'a jamais été votre souci et que vous avez collectionné ce qui vous plaisait, de la manière qui vous convenait le mieux. Vous vous êtes donc bien amusé, n'attendez pas, en plus, de percevoir de coqueux dividendes.

Si vous aviez joué au golf ou été grand amateur de cinéma, vous vous seriez également amusé, mais vous n'auriez jamais songé à récupérer une partie de vos dépenses. Avec vos timbres-poste, il vous reste cependant une possibilité de recouvrer une partie de votre mise. Quoi exactement ? Vraisemblablement peu de chose. Pourquoi ?

D'après ce que vous écrivez — 12.000 pièces cotant au total 33.000 FF environ — la valeur catalogue moyenne de vos timbres est de moins de 20 FB. Cela signifie que votre collection n'est composée que de « petits timbres » sans aucune rareté, qui ne sont pas recherchés parce que tout le monde ou presque les possède et dont la valeur de revente est à peu près nulle. Encore ne dites-vous rien de leur état. Sont-ils tous en excellente condition ou la proportion d'éclipsés est-elle importante ? Dans le meilleur état, des timbres dont la cote est si peu élevée n'ont de toute manière, qu'une valeur réelle de revente d'environ un dixième du prix catalogue. Dans leur cas, la cote ne signifie pas autre chose que le coût de la main-d'œuvre du marchand si vous les achetez à la pièce.

En conclusion, il vous faudra admettre que votre problème n'est pas de protéger, pendant vos démarches, des pièces qui ne courent certainement aucun danger. Le risque auquel vous devez faire face n'est pas de ne pas obtenir un prix équitable, c'est celui de ne pas trouver d'acheteur. Essayez, à tout hasard, de mettre le tout en vente publique en un seul lot. Si vous êtes déçu du résultat, consolez-vous en vous souvenant que votre collection vous a procuré trente années de plaisir. Là est votre vrai bénéfice.

PHIL IGRANE.