



## Les ventes sur offres

Les philatélistes ont chacun leurs habitudes pour se procurer ce qui pourra enrichir leurs collections :

- **La Poste** ou les différentes administrations postales dans le monde fournissent à partir de formules d'abonnement toutes les nouveautés de leur pays.
- **Les négociants** en philatélie vendent dans leurs magasins, dans les salons spécialisés ou sur les « marchés aux timbres ».
- **Les bourses multi-collections et les vide greniers** sont l'occasion de découvrir également quelques « chopins ».
- **Les clubs philatéliques** servent de relais avec La Poste pour les nouveautés. Les réunions sont souvent des lieux d'échanges entre membres.
- **Les ventes aux enchères** sont organisées de temps en temps sous la baguette des commissaires priseurs.

Les négociants travaillent de plus en plus à partir **des ventes par correspondance** :

- **les ventes à prix nets** : Le commerçant adresse par correspondance un catalogue avec un descriptif de lots sélectionnés. La première personne qui achète au prix indiqué reçoit le lot.
- **les ventes sur offres** sont moins connues et ont des règles particulières que nous allons développer.

Le concept des ventes sur offres a été inventé en 1927 par Octave Roumet dont les descendants ont toujours un magasin dans la rue Drouot à Paris. Longtemps boudées par la profession, les ventes sur offres ont pris un large essor ces dernières années.

Quels en sont les principes ?

- Le négociant édite un catalogue qu'il envoie par la poste aux collectionneurs qui lui en ont fait la demande.
- Chaque négociant ayant sa spécialité, les lots proposés sont le reflet de sa spécificité : timbres détachés, entiers, lettres, documents, thématiques, histoire postale, variétés, livres philatéliques... Les lots proposés sont souvent des raretés philatéliques ou tout au moins des pièces peu communes.
- Chaque lot est numéroté.

- Les lots sont décrits le plus rigoureusement possible :
  - ✓ référence des timbres ou des documents présentés
  - ✓ description des lots
  - ✓ état des lots ( exemple pour les timbres : neuf ou oblitéré, avec ou sans charnière...)
  - ✓ cote des timbres ( selon catalogues de référence)
  - ✓ pour certains lots, des photographies en noir et blanc ou en couleur (pièces rares) sont réunies en annexe du catalogue.
  
- Les lots sont toujours visibles pendant une période de une à deux semaines chez l'organisateur de la vente. N'hésitez pas à demander une photocopie des lots qui vous paraissent intéressants.
- Le principe de la vente sur offres est basé, comme la vente aux enchères, sur des propositions de prix par rapport à un prix de base situé sur la colonne de droite du descriptif des lots. Le prix de référence est étudié pour être attractif. Il n'est pas rare de voir un prix de départ proche de 20% de la cote des catalogues.
- Les offres ne peuvent être inférieures au prix de départ. Seule différence avec la vente aux enchères : on ne connaît pas les offres des autres amateurs. Une date buttoir pour recevoir les offres chez le négociant est affichée sur la couverture du catalogue. Il suffit donc de souscrire sur un bulletin de réponse les prix maximums à ne pas dépasser pour les lots qui nous intéressent et de renvoyer ce bulletin par courrier ou par fax avant la date limite. N'oubliez pas de signer vos offres.
- Le jour de la clôture de la vente, chaque lot qui a fait l'objet d'une offre, est attribué à la personne qui a proposé l'offre la plus élevée. Le prix à payer par cette personne sera généralement égal à l'offre directement inférieure augmentée de dix francs.
- Dans les jours qui suivent la clôture de la vente, un recueil avec les prix atteints est envoyé à toute personne qui a fait une proposition. Les lots qui n'ont pas reçu d'offre sont alors disponibles pendant un mois, au prix de base selon le principe de la vente à prix nets.

Après avoir comparé vos offres avec les prix atteints, vous pouvez aller chercher chez le négociant les lots que vous avez gagnés. Les personnes qui n'ont pas l'occasion de se déplacer, reçoivent avec le livret des prix atteints, leur facture à régler. Elles recevront leurs lots par courrier recommandé lorsque le négociant aura reçu le règlement de sa facture.

Les ventes sur offres venant de l'étranger permettent de découvrir des pièces moins connues. Les conditions de ces offres peuvent être un peu différentes. Il n'est pas rare de devoir à payer, au moins la première fois, le catalogue. Les modes de paiement utilisés sont les mandats ou le prélèvement par carte bancaire. A noter qu'il faut souvent ajouter des taxes à l'exportation au prix des offres.

Une nouvelle sorte de ventes sur offres a fait son apparition sur Internet Il est amusant de suivre les offres de dernière minute...

Dans les ventes sur offres, le négociant organisateur reçoit les offres au nom de vendeurs. Ces vendeurs reversent à l'organisateur de la vente, en général 25% des sommes atteintes pour les lots vendus. Cela sert à couvrir les frais d'édition du catalogue, les salaires... les lots invendus sont rendus à leurs propriétaires ou représentés dans la vente suivante.

Les résultats apportent souvent des surprises. Telle pièce passée inaperçue sera partie au prix de départ parce qu'il n'y aura eu qu'une seule offre. Pour une rareté mondiale, les amateurs collectionneurs n'auront pas hésité à faire grimper les prix bien au-delà des cotes. Mais en règle générale, il faut remarquer que les prix atteints sont souvent le reflet du marché. Il est donc intéressant de faire des études comparatives des différentes ventes afin de proposer le prix le plus réaliste lors d'une vente suivante, ou de tenir compte des résultats pour répondre favorablement à une offre à prix nets.

*Pierre BOUVARD*