

Cet article avait été écrit en 2003 !

Avez vous remarqué que de nombreux « revendeurs » ne pratiquaient le métier de philatélie que quelques années seulement ? Ils étaient collectionneurs et on voulu se préparer à devenir marchands de timbres, mais bien souvent ils firent un mauvais choix en se constituant un stock. Je me souviens avoir acheté fin des années 60 un de ce stock (le pauvre était encore à 8 mois de la pension quand une crise cardiaque l'a foudroyé). Un stock de pays d'Europe des dix dernières années par 20 à 90 DE CHAQUE tous neufs. Mais c'était ce que tout le monde avait déjà. Il aurait été préférable qu'il investisse dans des collections très complètes de nombreux pays. Avoir du choix est plus important que d'avoir des quantités.

De plus nous devons faire face à une demande très variée, articles que nous ne pouvons commander à une usine. Il y a bien longtemps que le bloc Wipa d'Autriche n'est plus à la Poste. Et que les chiens du bloc 31 Antartique de Belgique ont fait des petits. Et il faut aussi servir des petites valeurs pour que le collectionneur puisse compléter des séries et cela demande du temps et de la main d'œuvre, et un bon rangement.

Bref on ne s'improvise pas négociant et cela est un travail plein temps. Et de nos jours avec internet il faut être spécialisé et non plus généraliste.

Qui va encore me demander du Maroc espagnol ? Le collectionneur s'adressera directement en Espagne, pour autant que la barrière des langues ne lui fasse pas obstacle.

Internet est la meilleure et la pire des choses pour un philatéliste, car qui va encore pousser la porte du magasin pour me demander ce que j'ai mis des années à ranger en classeurs.

