

CHARTE

REGLES ET USAGES
DE LA
PROFESSION DE NEGOCIANT
EN TIMBRES-POSTE

2002

**CHAMBRE SYNDICALE FRANCAISE
DES NEGOCIANTS ET EXPERTS
EN PHILATELIE
4, RUE DROUOT 75009 PARIS**

Tél. : 01.45.23.00.56

Fax : 01.42.46.58.24

PREAMBULE

Les règles qui suivent relèvent des principales dispositions du Code Civil et de commerce intéressant notre activité, mais aussi des usages établis demeurés constants dans notre profession et fondés sur l'intérêt réciproque des collectionneurs et des négociants.

Les négociants appartenant à la C.N.E.P. sont particulièrement tenus de les respecter.

C'est en se référant à ces textes que le Conseil d'Administration et la Commission des litiges de la CNEP examineront, comme juge et arbitre, conformément aux articles 4 et 5 des statuts, les contestations qui spontanément leur seront présentées.

I - RAPPORTS AVEC LES ACHETEURS

Il n'est pas inutile de rappeler que le négociant en Timbres-Poste est tenu, moralement et légalement, d'apporter à ses clients une garantie professionnelle.

Ces derniers, collectionneurs ou épargnants, sont en effet le plus souvent des amateurs qui doivent pouvoir s'adresser à lui en toute confiance.

Aux termes de l'article 1643 du Code Civil, le vendeur est tenu pour responsable des vices cachés, quand bien même il ne les aurait pas connus au moment de la vente ; et, doit être assimilé au vendeur qui connaissait les vices de la chose celui qui, par sa profession ne pouvait les ignorer, ou était tenu de les connaître.

Négocier des timbres de collection d'une certaine valeur, sans les avoir vérifiés ou fait vérifier préalablement, constitue donc une faute difficilement excusable de la part d'un professionnel. Celle-ci peut s'avérer lourde de conséquences pour lui, mais aussi pour le groupement syndical auquel il appartient qui, du fait du préjudice subi, est en droit de le sanctionner.

Aussi, là où s'arrêtent ses compétences, le négociant a le devoir de s'attacher le concours d'un expert professionnel, notoirement connu pour sa fiabilité et son honorabilité.

Les certificats d'authenticité sont recommandés voire indispensables pour les pièces de valeur.

La remise d'un certificat d'authenticité, signé d'un expert professionnel ou d'un historien de la Philatélie ne décharge pas, sauf stipulation contraire précisée dans la facture, le vendeur de sa responsabilité. Celui-ci aura donc tout intérêt, à moins de jouir d'une assurance personnelle, de s'adresser à des experts ayant contracté une assurance qui ne se limite pas à un simple remboursement forfaitaire, basé sur les honoraires prouvés d'expertise, mais répondant des dommages réels causés par l'erreur d'expertise.

Les experts.

Dans le domaine particulier de la Philatélie, l'expert professionnel, et patenté en tant que tel, doit répondre à un certain nombre de critères indispensables, à savoir :

- Etre titulaire d'un K.BIS d'expert ou mentionnant une activité d'expert.
- Posséder une longue expérience professionnelle (au moins sept années d'activité commerciale ou trois années de stage auprès d'un expert notoirement connu)
- Faire preuve des connaissances les plus étendues et précises dans une au moins des grandes catégories de la Connaissance Philatélique.
- Disposer ou être en mesure de disposer de la documentation et des références nécessaires à ses démonstrations.
- Présenter une constance et une sûreté de jugement appréciables.
- Jouir d'une parfaite réputation de probité et de l'agrément des principaux organismes représentatifs de la Philatélie.
- Avoir souscrit une assurance en responsabilité civile garantissant sa clientèle des dommages réels que pourraient causer des éventuelles erreurs d'expertise et garantissant ses certificats pour une période de trente ans.

S'arroger le titre d'expert sans satisfaire à l'ensemble de ces conditions, constitue un abus de confiance.

La C.N.E.P., seul syndicat national du Commerce Philatélique, tient à jour à la disposition de ses membres, une liste d'experts professionnels par spécialité, retenus d'après les critères précités, et présentant les meilleures garanties de fiabilité.

La C.N.E.P. dispose par ailleurs d'un Comité d'Expertise spécialement chargé d'arbitrer les litiges qui lui sont présentés.

Identification et état des timbres.

L'identification et la description des timbres vendus ne doivent pas prêter à équivoque et être conformes à la codification notoirement admise et employée tant en France qu'à l'Etranger, à savoir :

**	timbre neuf avec gomme originale sans trace de charnière
*	timbre neuf avec gomme originale avec charnière ou trace de charnière ou gomme partielle
(*)	timbre neuf sans gomme ou regommé
○	oblitéré
TB	timbre sans défauts et de belle qualité (marges, oblitération légère, dentelure intacte)
B	timbre sans défauts marqués, apparents ou cachés (marges réduites mais filets intacts, oblitération un peu lourde mais acceptable, dent courte mais non manquante)
Déf.	Timbre défectueux (aminci, oblitération très lourde, filet touché, dent manquante, pli, couleur passée...)

Les timbres vendus en lot sous la description TB ou B doivent, pour au moins 80% de la valeur globale, être conformes à ces codifications.

Les timbres sur lettre doivent être décrits de la même manière. L'état de la lettre doit éventuellement être signalé (tachée, déchirée, mutilée, réduite à un devant ...)

En outre lorsque la gomme d'un timbre neuf se trouve altérée (charnière enlevée) détériorée ou refaite le négociant est tenu de le signaler à son acheteur.

On décrira de la même manière les marques postales (lettres ayant voyagé sans timbre) en utilisant la même codification indiquée ci-dessus (TB. B...) qui servira à apprécier à la fois l'état de conservation de la lettre et la qualité de la frappe. On entendra par très beau (TB) une lettre complète de belle présentation (ni pliée, ni détériorée, présentant une frappe bien marquée, ni lourde, ni trop faible)

Un négociant doit s'interdire d'annoncer dans la presse ou dans ses prix courants des timbres qu'il ne possède pas.

Pour les timbres rares ou de forte valeur, l'attestation d'un confrère sérieux qui s'engage à les fournir suffira ; mais son prix de vente devra tenir compte d'une remise confraternelle de 10%.

Quand les quantités proposées sont limitées, il faut le signaler.

Dans les annonces et prix courants, il serait souhaitable que des exemples explicitent clairement les critères de qualité proposés, qui doivent se conformer à ceux énoncés dans la charte.

Il est important de donner une bonne image de marque du négoce philatélique, notamment en veillant à une certaine qualité de présentation des vitrines, à ne plus présenter des boîtes à chaussures re-scotchées pour la n^{ième} fois en exposition ... etc. Bref, montrer au public plus de respect pour le produit que l'on vend.

Pour donner une image de sérieux du négoce et de son organisation professionnelle, il convient d'afficher en boutique au vu et su de tous ainsi que dans les catalogues, prix courants et autres, des extraits de cette charte et de signaler l'existence de la commission des litiges en indiquant ses coordonnées.

Même si un timbre parfait est l'idéal, les négociants et la presse doivent mener une campagne permanente de dédramatisation de la charnière et de certains 2^{ème} choix (nombreux exemples doivent appuyer cette campagne).

Il convient également que seuls les litiges suffisamment importants soient portés devant la commission des litiges : marchandise non conforme en qualité ou en quantité. Pour les timbres vendus en lot il ne peut y avoir de réclamation si l'écrasante majorité est conforme au descriptif, sauf dans le cas des années complètes qui constituent un ensemble indissociable et dont la tolérance d'erreur est de 0%.

Les certificats photos devront mentionner clairement la qualité du timbre ou de la lettre ; à partir d'un certain montant ils sont fortement conseillés.

Les négociants CNEP sont à la disposition des collectionneurs pour examiner la validité des timbres acquis hors négoce.

II – RAPPORTS AVEC LES VENDEURS

Rappel des formalités d'achat.

Tout négociant qui achète à un particulier est tenu de s'assurer, sous peine de nullité de la vente, que celui-ci n'est pas un mineur et que les marchandises proposées lui appartiennent en propre.

Tout achat à un particulier doit donc faire obligatoirement l'objet d'une déclaration :

1 – sur le livre de police

- Identité complète du vendeur
- N° de la pièce d'identité produite
- Mode de règlement
- Date et signature

Ce livre paraphé par le commissariat ou l'autorité locale, doit rester au siège de l'entreprise.

2 – sur un bordereau d'achat

- si la transaction est effectuée hors magasin (marché, exposition, achat à domicile)
- le bordereau d'achat devra comporter les mêmes renseignements que ci-dessus

Ces renseignements devront être reportés le jour même sur le livre de police.

Dans tous les cas de figure le vendeur doit apposer sur le bordereau d'achat ou le livre de police :

- Son nom lisiblement et sa signature
- De sa main la mention « timbres m'appartenant en propre » ou ces marchandises sont ma propriété personnelle.
-

Le négociant devra se garder d'acheter sans justificatifs douaniers des marchandises à des étrangers, qui risqueraient de le rendre complice d'importations frauduleuses.

De la garantie

Le vendeur particulier n'est pas censé garantir la nature et la qualité de la marchandise qu'il vend à un professionnel, il n'est répréhensible que si la preuve peut être faite qu'il y a eu fraude ou intention délibérée de tromper.

Bien que de bonne foi cependant, le vendeur particulier, aux termes de l'article 1646 du Code Civil, concernant les vices rédhibitoires, pourra être tenu au remboursement d'une marchandise qui se serait avérée non conforme à ce qu'elle devrait être (timbres faux ou truqués), mais il ne pourra dans ce cas être tenu qu'à la restitution du prix et éventuellement aux intérêts de droit comptés depuis le jour du paiement.

Le négociant qui par contre, profitant de ses connaissances aura induit en erreur son vendeur sur l'identité ou la qualité d'une marchandise, pour lui en faire une offre sans rapport avec sa valeur réelle, s'expose à des réclamations fondées.

Marchandises confiées à la vente.

Lorsqu'une marchandise remise à un négociant reste la propriété du vendeur, un reçu de dépôt doit être établi. Celui-ci doit comporter la description des marchandises confiées, leur prix, ainsi que la date limite du dépôt et être rédigé comme suit :

Toute marchandise confiée doit faire l'objet d'une inscription sur le livre de police ou d'un bordereau de marchandise confiée, reporté sur le livre de police, et doit être rédigé comme suit :

« Reçu en dépôt, pour être vendues (pour expertise ou pour estimation), pour le compte de M..... les marchandises suivantes :

-
-
-

En étant expressément convenu que je m'engage à les restituer, à la première demande de M. passée la date du

Ces marchandises qui restent la propriété de M....., sauf vente au prix convenu et ci-dessus indiqué, en aucun cas ne pourront figurer à mon actif, en cas de saisie ou de faillite.

Lu et approuvé
Date et signature

En tout état de cause les deux éléments doivent comporter

- La date d'entrée et de sortie de la marchandise
- Ou bien la date d'entrée et la date de l'achat de la marchandise

Les règlements, sauf accord particulier, des timbres confiés dans les ventes sur offre ne devront pas dépasser 60 jours après la clôture de la vente : en cas de non respect de cette clause, le particulier qui aura confié les lots aura intérêt à saisir la commission des litiges.

Les membres de la C.N.E.P. devront lutter efficacement contre le vol et le recel pourrissant la profession. De même des confrères de la C.N.E.P., ou en dehors, qui seront coupables de ces types d'agissements de façon non accidentelle seront poursuivis pénalement.

L'indication « restitué le ou vendu le » sera portée sur le reçu au terme de chaque opération. (Voir bordereaux de la C.N.E.P.)

Dans les cas de ventes sur catalogue, les frais de vente (catalogue, publicité, attribution des lots...) sont, sauf convention particulière, à la charge de l'organisateur de la vente, qui percevra uniquement le pourcentage convenu sur le produit total des attributions.

III – RAPPORTS ENTRE NEGOCIANTS – CONCURRENCE DELOYALE.

Sont considérés comme actes manifestes de concurrence déloyale :

- Toute publicité faite de mauvaise foi, induisant en erreur la clientèle sur la nature et la qualité des produits proposés.
- Tous agissements tendant à porter le discrédit sur un concurrent, dans le but de l'évincer d'une transaction ou du marché.
- Tous agissements déloyaux contraires aux usages commerciaux, tendant à détourner la clientèle ou les collaborateurs d'un confrère.

Tout membre de la C.N.E.P. se doit de faire au moins 10% de remise sur un article quel qu'il soit, sur son prix net affiché en boutique, dans ses catalogues, ses prix courants ainsi que dans la presse à tout autre membre de la C.N.E.P.

Le refus de vente à un collègue est inacceptable.

La vente au prix de gros doit être réservée exclusivement aux négociants entre eux et ne doit pas être appliquée aux particuliers.

Pour des timbres « standards », exemple une paire Samothrace ou un 50F Burelé un organisateur de vente sur offres doit éviter de mettre des prix de départ trop bas. De tels prix bloquant pendant un à deux mois des dizaines de collectionneurs par vente qui n'auront en définitive pas le lot et auraient pu l'acheter à l'amiable chez un confrère. De plus de tels prix de départ trop bas donnent une image dévalorisante de la philatélie.

En aucun cas des timbres sous faciale ne peuvent être affichés dans une vitrine ou annoncés dans une vente à prix nets.

IV – ANNEXE

Acomptes et arrhes

Aux termes de l'article 1583 du Code Civil, la vente est parfaite entre les parties et la propriété est acquise de droit à l'acheteur à l'égard du vendeur, dès qu'on a convenu de la chose et du prix. La promesse de vente vaut vente (art.1589)

L'acompte

Par lequel l'acheteur ratifie la vente doit être portée sur le reçu en tant que tel.
Par ce versement il devient propriétaire indiscuté de l'objet.

Cependant si la promesse a été faite avec des arrhes, chacun des contractants est maître de s'en départir,

Celui qui les a données en les perdant,
Et celui qui les a reçues, en restituant le double.

Il est nécessaire, dans les deux cas, de compléter la formule du contrat ou du reçu par l'indication d'une date limite, au-delà de laquelle l'acompte ou les arrhes restent acquis au vendeur.

Commissions aux intermédiaires

Sauf convention préalable entre l'intermédiaire et le marchand, le taux habituel de la commission est de l'ordre de 5%.

Lorsque la transaction a lieu entre deux marchands, elle est due par l'acheteur.

En aucun cas elle n'est due par les deux parties.

La commission n'est due à l'intermédiaire que sur l'affaire particulière qu'il a provoquée et à laquelle il a réellement apporté son concours.

Si par la suite les personnes qu'il aura rapprochées font ensemble d'autres transactions il n'a droit à la commission, sur ces nouvelles affaires, qu'autant qu'il s'en sera occupé personnellement et activement.

HONORAIRES D'EXPERTISE ET D'ESTIMATION

D'après les tarifs pratiqués par la Chambre Syndicale des Experts Professionnels en objet d'art et de collection et la plupart des négociants en timbres-poste (donnés à titre indicatif) :

- Expertise simple : 2% H.T. de la cote ou de la valeur.
- Estimation avec engagement d'achat : 3% H.T. de l'estimation.
- Minimum de perception de 10 € H.T.

Frais de déplacement

- minimum pour un déplacement en ville : 50 € H.T.
 - minimum pour un déplacement hors ville : 200 € H.T.
- Plus frais de déplacement justifiés.

**En cas de litige important et avéré avec un négociant
contacter la commission des litiges de la C.N.E.P.**

**C.N.E.P.
4, rue Drouot
75009 – PARIS**