

QUELQUES CONDITIONS D'UNE TRANSACTION PROFITABLE



Par Cheikh Louqman INGAR

Série : les fondements de la finance islamique

© Tous droits réservés ACERFI
2009



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

"Vous êtes la meilleure communauté qu'on ait fait surgir pour les hommes. Vous ordonnez le convenable, interdisez le blâmable et croyez à Allah. " (Sourate 31 Verset 110)

Tous les jours, les individus font face à des problèmes d'ordre moral dans leur lieu de travail et savent rarement les traiter. Serait-il hasardeux ou naïf d'affirmer qu'un homme d'affaires musulman devrait toujours adopter un comportement sain, même dans un contexte concurrentiel intense ? La réponse est : NON !

En Islam, l'éthique régit tous les aspects de la vie. Les conditions pour le succès (*falah*) éternel sont les mêmes pour tous les musulmans, que ce soit dans leur activités spirituelles ou dans la conduite de leurs affaires quotidiennes. Sans spécifier un quelconque contexte précis, Allah Ta'alah décrit les personnes qui atteignent le succès comme ceux qui invitent à tout ce qui est bon (*khayr*), "encourageant ce qui est bien et interdisant ce qui est mal".

Dans les affaires, le profit matériel constitue un objectif primordial. Bien que la réalisation de ce but dépende totalement de la libre volonté d'Allah Le Tout-Puissant, quelques pratiques peuvent cependant permettre au musulman d'obtenir quelque chose de plus profitable que le simple bénéfice commercial : c'est ce que nous appelons communément la "*barakah*"... Quelles normes spécifiques de conduite une compagnie devrait-elle suivre ? Quelle est la responsabilité de l'homme d'affaires musulman face aux enjeux internes et externes ? Quelles sont les directives qui assureraient un comportement moral conforme à l'Islam dans les affaires ?



Voici quelques principes fondamentaux qui nous guideront dans notre recherche d'une transaction véritablement profitable et bénéfique.

- **Toute entreprise débute avec un capital : celui-ci doit être licite.** Il doit être utilisé dans des voies permises, ce qui exclut totalement l'intérêt ou les transactions *harâm*.

- **L'objet de l'activité ne doit pas cibler principalement des clients vils et pécheurs** (*boîte de nuit, salle de danse...*).

- **L'objet de l'activité ne doit pas concerner un produit ou un service interdit ou blâmable en Islam, même si cette activité est tolérée par la loi du pays** (*vente de drogue douce et dure, cigarettes, photos d'êtres animés, magazines pornographiques et érotiques*). Le Saint Coran proclame :

"Et ne vous entraînez pas dans le péché et la transgression. " (Sourate 5 / Verset 2)

- **Eviter une activité si prenante que son exercice se ferait détriment des activités spirituelles** et entraînerait des irrégularités dans la pratique de la *salât*, le jeûne, la prière du vendredi...

Allah dit : *"Des hommes que ni le négoce, ne le troc ne distraient de l'invocation d'Allah, de l'accomplissement de la salât et de l'acquiescement de la zakât. " (Sourate 241 Verset 37)*

- **Faire très attention à la vente de produits qui, de façon générale, se dégradent rapidement** faute de moyens de conservation suffisants et appropriés. Les difficultés rencontrées pour écouler ces produits et les contraintes de stockage peuvent en effet induire à la tromperie ou à la dissimulation d'avaries au moment de la vente. Le Prophète Mouhammad (PBDSL) mettait les musulmans en garde en ces termes :

"Les fausses promesses vendent des produits et détruisent le gain. "(Moussannaf Ibn Abi Shaïba)

- **II n'est pas permis de donner de fausses informations sur l'état du marché ou d'un produit** en affirmant par exemple qu'il se vend très bien sur tel marché, durant telle période ou pour telle type de clients, alors que la réalité est toute autre.

"Le vendeur de biens qui utilise les fausses promesses est un menteur. " (An Nassai)

II y a trois façons de procéder afin de valoriser un produit :

- o **Dire la pure vérité** : cette pratique est très encouragée.

- o Exagérer dans la description des qualités du produit : cela est réprimandable (*makroûh*).

- o Proférer un mensonge sur la qualité ou la valeur du produit : ceci est une tromperie et constitue un grand péché.

- **II est nécessaire d'être le plus précis possible dans les poids et mesures.** Le peuple du Prophète Shou'aib (a.s) a été détruit en raison des fraudes dans la pesée de leurs denrées alimentaires.

"Donnez (toujours) le poids exact et ne faussez pas la pesée. " (Sourate 551 Verset 9)

Abdoullah ibn Abbaas rapporte que le Messenger d'Allah (PBDSL) a dit :

"Ceux qui trichent dans le poids et la mesure souffriront de la pauvreté. "



L'alternative est le choix de la véracité et de l'honnêteté. Un offreur peut réaliser un profit considérable de façon malhonnête, mais Allah Le Tout-Puissant pourra créer des causes non prévues de dépenses telles que la maladie, les accidents, les dommages... qui grèveront la jouissance effective de ce profit.

- **On doit indiquer le prix réel du produit.** Si notre intention de vente d'un produit est à 1 €, on ne doit pas proposer à un acheteur potentiel un prix bien supérieur (*8 € par exemple*), sauf si celui-ci insiste pour le prendre à ce prix. Notre Prophète (PBDSL) acheta une fois un chameau à Djâbir r.a). Le Prophète (PBDSL) ne cessa d'augmenter délibérément le prix du chameau jusqu'à un prix où tous les deux furent satisfaits.

- **On ne doit pas abuser de la naïveté de notre vis-à-vis pour exagérer le positionnement du produit sur le marché.** L'abus de confiance est contraire aux enseignements du *dîne*.

- **II est nécessaire de respecter les engagements et les promesses.** Si une personne fait une promesse mais que son intention n'est pas de tenir celle-ci, il commet un grand péché et manifeste un signe de *nifâq* (hypocrisie).

Une attention particulière doit être accordée au respect des clauses établies dans les contrats de concessions, franchises et associations : le franchiseur/concessionnaire et le distributeur ou les associés doivent s'engager à être honnêtes et transparents dans l'information qu'ils communiquent au sujet de l'état réel de l'activité.

- **Il est important d'explicitier et de consigner toutes les clauses des contrats établis, les arrangements ainsi que tous les détails concernant les dettes et les emprunts,** et ce, afin d'éviter tout litige ou conflit par la suite. "Les paroles s'envolent mais les écrits restent."

Allah Ta'alah dit dans le Saint Coran : *"Quand vous contractez une dette à échéance déterminée, mettez-la en écrit. " (Sourate 21 Verset 282)*

- **Le vendeur doit s'efforcer d'accepter les retours de marchandise ou les remboursements.**

Si un client désire retourner un produit ou annuler une vente pour une raison acceptable, il ne devrait pas s'y opposer. C'est là un moyen pour lui d'obtenir de grandes récompenses. Le Prophète Mouhammad (PBDSL) dit :

"Celui qui élimine les faux pas (en reprenant le produit en raison d'une contrainte pesant sur l'acheteur), Allah allégera ses difficultés le jour de la résurrection. " (Abou Daoud)

- **II ne faut surtout pas retarder le paiement du travail de l'employé (en lui demandant par exemple de revenir plus tard)** alors que la tâche a été accomplie. Dans un Hadith, il est dit :

"Donner au travailleur son dû avant que sa sueur ne sèche. " (Ibn Mâjah, Al Baihaqi)

- **On doit s'efforcer d'adopter de la douceur et de l'amabilité dans les négociations.** L'arrogance et l'impudence sont les caractéristiques des cœurs endurcis par la richesse. Le Messager d'Allah (PBDSL) a dit:

"Le meilleur des musulmans est la personne qui montre de la douceur dans les transactions et dans les jugements. " (At tabrâni fil Aowssat)

- **Le créancier qui accorde un délai de paiement plus long à l'endetté qui connaît des difficultés a un mérite considérable.** Dans un Hadith, il est dit :



"Celui qui donne du répit à l'endetté en difficulté ou pardonne sa dette, Allah lui sauvera de l'anxiété le jour de la résurrection " (rapporté par Mouslim)

Il faut bien noter que l'encouragement au prolongement des délais de paiement n'est pas systématique. Cette recommandation est liée à la situation réelle de l'endetté. Si ce dernier a les moyens de régler sa dette, il ne doit pas retarder le paiement. Sinon il commet un abus (*zoulm*), et l'abus est très méprisé par Allah.

"Le retard dans le paiement de la dette par celui qui est aisé est un abus,(...). (Sounane Dârimiy)

• **II est important d'avoir une intention saine dans les affaires, sans rechercher l'exclusivité des profits.** La symbiose de différents moyens et compétences permet de créer de nouvelles synergies, facteurs de développement, d'efficacité et de profits. Ce principe appliqué dans une juste mesure est un élément de croissance indéniable. L'Islam a été certainement le précurseur dans le domaine des associations, des groupements ...

"Je suis le troisième de deux associés tant qu'ils ne fraudent point. " (Abou Daoud)

"La main d'Allah est avec deux associés tant qu'ils ne fraudent pas, lorsqu'ils fraudent, (le bénéfice de) leur commerce disparaît et la barakah est enlevée. " (Abou Daoud, Al Hâkim)

"Unissez vous, car cela est d'un plus grand profit. " (Al Mourghînâni)

Les dormeurs de la grotte, mentionnés dans la Sourah *Al Kahf*, avaient associés leur argent à leur réveil et avaient remis celui-ci à un des leurs pour approvisionner en nourriture dans la ville la plus proche. Allah Ta'alah a établi une fondation essentielle dans l'édifice de l'économie islamique en immortalisant cette association dans le Saint Coran.

• **Faire l'aumône (la sadaqah) en abondance.** L'aumône obligatoire (*la zakah*) et surrogatoire purifie les biens.

"Ô vous les commerçants, les sottises et les serments se retrouvent dans vos négoce. Mélangez les donc avec de la sadaqah. " (At târîkhoul qoubra lilbaihaqui)

• **II est essentiel de s'instruire au sujet des règles du commerce et des transactions.** Qu'est-ce qui est licite et illicite ? Le prohibé et l'autorisé ? Quelles sont les règles de chaque type de transactions ? Quels sont les droits du vendeur et de l'acheteur ? Quels sont les droits de l'employeur et de l'employé ?...

Le Calife Oumar imposait aux commerçants une formation sur les pratiques commerciales islamiques avant d'être autorisé à exercer une activité sur le marché public :

"Ne peuvent vendre dans nos bazars que ceux qui connaissent les règles de leur religion (dîne). " (Sharhouss sounnah)

L'Islam a établi ces étiquettes du commerce afin de mettre en place un système économique où toute forme d'exploitation abusive et d'injustice est évitée. Les pratiques économiques et commerciales dans une économie capitaliste ou socialiste ne sont pas toutes les mêmes en Islam. Le capitalisme accorde des droits individuels mais sans aucune restriction morale. Dans l'Islam, ce n'est point la survie du plus fort et du dominant qui prime. Chaque individu a un droit d'indépendance avec des restrictions morales et légales. Il entretient un juste équilibre entre l'équité et le capital. Ce système divin qui ne cesse de faire ses preuves depuis plus de 1400 ans est le système économique le plus réussi et le plus raisonnable, proche des aspirations individuelles de chacun. Il nous incombe de comprendre le système économique islamique, ses valeurs et sa sagesse, afin de l'apprécier et le mettre en application pour une vie meilleure.

Moufti Louqman Ingar



Le comité ACERFI est composé de docteurs et d'experts spécialisés dans la jurisprudence musulmane en matière d'économie. Tous exercent une activité d'enseignement et/ou de recherche au sein de deux institutions musulmanes de France, en l'occurrence :

- la **Maison des Savoirs**, premier institut scientifique offrant un cursus de formation en sciences islamiques sur internet, 
- et
- le **Centre Islamique de la Réunion**, structure qui regroupe la majorité des imâms et des enseignants des écoles musulmanes sur la Réunion. 

Ce comité, qui travaille sous la supervision de Sheikh Zakaria Seddiki -diplômé en sciences islamiques de l'université Al-Azhar (Egypte), s'efforce avant tout, à travers ses publications, de sensibiliser les professionnels et le grand public à l'éthique financière islamique tout en vulgarisant ses principes et ses montages contractuels.

ACERFI se propose également d'accompagner les acteurs français dans leur développement et leur conformité aux règles de finance islamique tant au plan national qu'au plan international.



En s'appuyant sur l'AIDIMM, structure associative à but non

lucratif qui œuvre à la formation et à la recherche d'alternatives pour les financements immobiliers, les solutions d'épargne et d'investissement, le comité éthique ACERFI a enfin pour objectif de participer à l'ancrage de la finance islamique dans le monde francophone en association avec les experts de renommée internationale composant les *Sharia Boards* à travers le monde.

Les membres d'ACERFI :

Cheikh Mohammad PATEL (Ile de la Réunion)
Cheikh Zakaria SEDDIKI (France)
Cheikh Luqman INGAR (Ile de la Réunion)
Cheikh Mohamed Bachir OULD SASS (France)
Cheikh Fayzal VALY (Ile de la Réunion)
Cheikh Chakil OMARJEE (Ile de la Réunion)
Cheikh Mohamed HENDAZ (France)

Retrouvez dans la même série de documents publiés par ACERFI

- le contrat de Mousharaka
- le contrat d'Ijara
- le contrat de Moudaraba
- le contrat de Salam
- l'usure et les intérêts en Islam
- l'investissement & l'épargne selon les critères de la finance islamique
- la fatwa sur le recours au crédit classique pour le financement d'un bien immobilier en France
- La bourse
- Le capital-risque
- « Introduction à la finance islamique » de Moufti Taqui Outhmani, traduction en français par Moufti Louqman INGAR
- Et encore d'autres articles et documents à paraître prochainement...

<http://www.acerfi.org>
contact@acerfi.org

© **Cheikh Louqman INGAR- ACERFI**

Tous droits de reproduction et de publication en ligne réservés. Ce document peut être imprimé et diffusé **sans aucune modification** sous forme écrite et **dans un but non commercial**

