FICHE PRATIQUE · PROFESSIONNEL

Vendre avec honnêteté

الصِّدْقُ فِي البَيْعِ

Les règles de la vente honnête appliquées au commerce d'aujourd'hui : publicité, avis clients, prix, service après-vente, avec une charte à remplir.

Toutes nos ressources
Scannez pour ouvrir
tahacademy.com

La confiance, premier capital

الصِّدْقُ رَأْسُ المَالِ

Le Prophète ﷺ était connu à La Mecque, avant même sa mission, sous le surnom d'al-Amīn, « le digne de confiance ». Pour le commerçant et l'entrepreneur, l'honnêteté n'est pas un frein à la vente : elle est la source de la bénédiction et de la fidélité des clients. Cette fiche applique les règles du Coran et de la Sunna à la vente, à la publicité et au service client d'aujourd'hui.

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ۝ الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ۝ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَو وَّزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ

« Malheur aux fraudeurs, qui exigent la pleine mesure quand ils achètent aux gens, et qui donnent moins quand ils leur mesurent ou leur pèsent. »

Al-Muṭaffifīn, 83 : 1-3

Ce que dit la Sunna	Référence
Passant près d'un tas de nourriture, le Prophète ﷺ y plongea la main et trouva de l'humidité en dessous : « Pourquoi ne l'as-tu pas mise au-dessus, pour que les gens la voient ? Celui qui trompe n'est pas des nôtres. »	Muslim, n° 102
« Le serment fait écouler la marchandise, mais il efface la bénédiction. »	al-Bukhārī, n° 2087 ; Muslim, n° 1606
« Qu'Allah fasse miséricorde à l'homme facile quand il vend, quand il achète et quand il réclame son dû. »	al-Bukhārī, n° 2076
« Celui qui accepte d'annuler une vente avec quelqu'un qui la regrette, Allah effacera ses fautes au Jour de la Résurrection. »	Abū Dāwūd, n° 3460

Ce qui est interdit dans la vente

المَنْهِيَّاتُ فِي البَيْعِ

Pratique	Définition	Aujourd'hui
La tromperie (ghishsh)	Cacher un défaut ou embellir la réalité.	Photos trompeuses, défauts non signalés, fausses caractéristiques.
La surenchère fictive (najsh)	Faire monter un prix sans intention d'acheter (al-Bukhārī, n° 2142).	Faux enchérisseurs, fausses demandes, faux « dernier article ».
Vendre sur la vente d'un autre	Détourner un client qui a déjà conclu avec un autre (al-Bukhārī, n° 2139).	Dénigrer un concurrent pour casser une vente conclue.
Le stockage spéculatif (iḥtikār)	« Seul le pécheur stocke » (Muslim, n° 1605) pour faire monter les prix d'un produit nécessaire.	Retenir des produits de première nécessité en période de pénurie.
Le faux serment	Jurer pour convaincre, surtout faussement.	Promesses de résultats garantis sans fondement.

Communiquer avec honnêteté

التَّسْوِيقُ الأَمِينُ

Les avis clients

Publier les vrais avis, y compris les critiques ; ne jamais inventer de faux témoignages. Répondre aux critiques avec respect.

Les prix et promotions

Un prix barré doit correspondre à un vrai prix antérieur. Les frais supplémentaires sont annoncés dès le début.

Les photos et descriptions

Montrer le produit tel qu'il est ; signaler clairement les défauts et les limites.

Les promesses

Ne promettre que ce que l'on peut tenir : délais, résultats, garanties.

Le service après-vente

Faciliter les retours et les réclamations : c'est la « facilité » du hadith.

Mettre en avant ses qualités

Il est permis de présenter les vrais avantages de son produit avec conviction : l'interdit est le mensonge, pas la valorisation.

Ma charte d'honnêteté

مِيثَاقِي

Dans mon activité…	Oui	À corriger
Mes photos et descriptions montrent le produit tel qu'il est		
Les défauts connus sont signalés		
Tous les avis affichés sont authentiques		
Mes prix et frais sont clairs dès le départ		
Je tiens les délais que j'annonce		
J'accepte les retours raisonnables		
Je ne dénigre pas mes concurrents		
Mes produits et services sont licites		

Ce qui est moins sûr

- **Fixer les prix (tasʿīr)** : le Prophète ﷺ a refusé de fixer les prix à Médine (Abū Dāwūd, n° 3451) ; de nombreux savants, dont des mālikites, permettent à l'autorité de les encadrer en cas d'abus ou de pénurie.
- **L'exagération publicitaire** : les savants distinguent la simple mise en valeur (permise) de l'affirmation fausse (interdite) ; la limite entre les deux dépend de ce que le client comprend réellement.
- **Le droit d'annuler une vente** : le délai légal de rétractation prévu par la loi de nombreux pays (par exemple pour la vente en ligne) s'ajoute aux règles du fiqh sur l'option (khiyār).

Pour aller plus loin

لِلتَّعَمُّقِ

- Fiche pratique · Entreprendre en musulman : tahacademy.com/bibliotheque/175
- Fiche pratique · Les transactions en islam : tahacademy.com/bibliotheque/170
- Fiche pratique · Le musulman au travail : tahacademy.com/bibliotheque/181
- Fiche pratique · 20 hadiths pour bien se comporter : tahacademy.com/bibliotheque/172

Sources : le Coran ; al-Bukhārī ; Muslim ; Abū Dāwūd ; Mālik, al-Muwaṭṭaʾ ; Ibn Rushd, Bidāyat al-mujtahid ; al-Ghazālī, Iḥyāʾ ʿulūm ad-dīn, livre des règles du gain et des moyens de subsistance.

TAHA
ACADEMY

APPRENDRE · COMPRENDRE · AGIR

Cette fiche fait partie de la collection de TAHA ACADEMY : des formations, des fiches pratiques, des ouvrages et une bibliothèque en ligne pour relier la foi à la vie d'aujourd'hui.

À lire ensuite : les fiches « Entreprendre en musulman » et « Les transactions en islam ».

Continuer sur le site
Fiches, manuels, articles
tahacademy.com

« Apprendre, comprendre, agir. »