



## 150579 - Les conditions de la mourabaha visant à se procurer des matériaux de construction

---

### question

J'ai très peu de connaissances à propos de la Mourabaha. J'espère qu'on me l'explique de manière à m'éloigner de l'illicite. Je suis un employé dans un établissement. Nous avons un système fondé sur la Mourabaha. Je veux construire une maison et j'ai présenté une demande de prêt de Mourabaha (prêt assorti du paiement d'un surplus). J'ai besoin de quelques explications : 1. Le seul fait pour l'établissement de signer un contrat de fourniture de matériaux de construction avec un fournisseur suffit-il ou faut-il que les matériaux soient déplacés à un autre endroit ?

2. Les matériaux de construction étant maintenant très chers chez nous, m'est-il permis, une fois le prêt accordé, de demander au commerçant (fournisseur) auprès duquel l'établissement a acheté les dits matériaux de garder l'argent en attendant que les prix baissent ? Je voudrais en plus bénéficier d'un congé pour commencer les travaux. Merci.

### la réponse favorite

Louange à Allah.

Premièrement : La Mourabaha consiste à ce qu'on se met d'accord avec un établissement ou une banque à acheter une marchandise déterminée comme un véhicule ou des matériaux de construction sur la base d'une promesse à l'établissement selon laquelle quand il aura acheté et réceptionné la marchandise, celui qui la lui a commandée la lui achètera avec une marge bénéficiaire déterminée. L'opération en question n'implique aucun crédit. C'est une erreur que de l'appeler prêt, à moins que la Mourabaha soit tronquée (dès le départ) puisque l'établissement n'a pas acheté la marchandise pour lui-même, mais il s'est contenté de donner de l'argent au client. C'est alors un prêt entachée d'usure donc interdit, étant donné que l'établissement demande au



client de payer le prêt en plus d'un intérêt. La Mourabaha se fait selon les étapes suivantes :

1. Informer l'établissement de la marchandise que vous désirez posséder.

2. L'établissement achète la marchandise pour lui-même.

3. L'établissement réceptionne la marchandise et la déplace du magasin du commerçant car il n'est pas permis de revendre la marchandise au client avant de la réceptionner.

4. Vendre la marchandise au client après l'avoir possédée et acquise.

5. Quand l'établissement vous aura vendu la marchandise, vous pourrez l'utiliser pour la construction de votre maison ou la revendre au marché pour disposer de l'argent, à condition toutefois que la revente ne profite ni à l'établissement en question ni au commerçant auprès duquel l'établissement l'avait acheté. Il s'y ajoute la condition que vous assuriez vous-même la revente puisqu'il n'est pas permis de mandater le dit établissement pour s'en occuper. Une fois ces conditions réunies, la Mourabaha devient juste. L'argument selon lequel l'établissement doit disposer effectivement de la --marchandise et la déplacer du magasin du commerçant se trouve dans ce hadith rapporté par Ahmad (15399) et par an-Nassai (4613) selon lequel Hakim ibn Hizam (Qu'allah soit satisfait de lui) a dit : - « Ô Messenger d'Allah ! Je fais des achats. Qu'est-ce qui en est licite et qu'est-ce qui ne l'est pas ? » - « Quand tu achètes quelque chose, ne la revends pas avant de l'acquérir. » (Jugé authentique par Al-Albani dans Sahih Al-Djaami n° 342.

Ad-Daraqoutni et Abou Dawoud (3499) ont rapporté d'après Zayd ibn Thabit (Qu'allah soit satisfait de lui) que « Le Prophète (Bénédiction et salut soient sur lui) a interdit la revente d'une marchandise achetée mais non encore livrée. » (Jugé authentique par Ibn Hibban et par Al-Hakim et déclaré bon par Al-Albani dans Sahih Abou Dawoud.

On trouve dans les Deux Sahih un hadith d'après Ibn Abbas (Qu'allah soit satisfait de lui) que le Prophète (Bénédiction et salut soient sur lui) a dit : « Que celui qui achète une nourriture ne la revende pas avant de l'acquérir. » (Rapporté par Al-Boukhari, 2132 et par Muslim, 1525), ce dernier a ajouté : Ibn Abbas a dit : « Je pense qu'il en est de même pour toute autre chose. » C'est-à-dire



qu'il n'y a aucune différence entre la nourriture et les autres biens dans ce domaine.

Deuxièmement : Vous n'avez aucun rapport avec le commerçant qui a vendu les matériaux de construction à l'établissement et vous n'avez pas à lui demander de garder l'argent en attendant que les prix baissent car la vente en question, comme nous l'avons déjà dit, doit se faire de sorte que l'établissement se procure la marchandise auprès d'un commerçant et la réceptionne avant qu'on intervienne auprès de lui pour l'acheter. Si le prix des matériaux de construction est cher, vous pouvez attendre qu'il baisse pour formuler alors une commande de marchandise assortie de la concession d'un bénéfice.

Et Allah le sait mieux.