127884 - L’abonnement au service téléphonique « Accorde-moi une avance »

question

Ma question porte sur un service offert par un des réseaux égyptiens de téléphonie mobile sous l’appellation de *accorde-moi une avance*. Il s’agit de permettre au client d’obtenir un crédit de trois livres en cas d’épuisement de son crédit. Le client remboursera le crédit après l’avoir téléchargé. La valeur effective du crédit obtenu est 2.5 livres car le coût du service est de ½ livre. Peut-on considérer ça comme de l’usure?

la réponse favorite

Louange à Allah.

Il n’y a aucun inconvénient à s’abonner à ce service car il y s’agit de vendre un service et ce n’est pas une vente de l’argent contre de l’argent ; et ce n’est pas non plus un prêt. La société ne fait que fournir un service de téléphonie à payer plus tard à un prix supérieur au prix payé cash. Le service qui coûte deux livres et demie payé cash est vendu contre trois livres à payer en différé que la société percevra au moment où le client achètera du crédit pour son portable. C’est une vente permise.

La société ne prête pas de l’argent en réalité pour se faire rembourser avec un surplus, ce qui relèverait de l’usure. Elle ne fait que vous vendre un service à un prix supérieur. Or il n’y a aucun inconvénient à augmenter le prix en contrepartie d’un paiement à terme

On lit dans la résolution N°51 (2/6) de " l’Académie du Fiqh islamique " : « Il est permis d’augmenter le prix à payer en différé par rapport à celui à payer immédiatement. » Une citation tirée du livre intitulé : *Résolutions et recommandations de l’Académie du Fiqh islamique :* p.109.

Voir la réponse à la question N° 1847 .

L’ambiguïté de la question résulte dans l’appellation "avance" ou "prêt" donnée à l’opération. Cette appellation est incorrecte car il ne s’agit que de la vente d’un service (la communication téléphonique) à un prix différé supérieur au prix à payer cash.

Et Allah, le Très-Haut, sait mieux.