301664 - Le jugement de la présentation d’un véhicule aux enchères pas pour le vendre mais pour en connaitre le prix

question

Voici quelqu’un qui veut acheter une marchandise, disons un véhicule, et formule la condition que le vendeur le présente à une salle d’exposition pour lui permettre d’en connaitre le prix et de pouvoir le vendre ensuite au plus offrant. Comment juger le fait d’exposer une marchandise aux enchères pas pour le vendre tout de suite mais pour en connaitre la valeur? Est-il permis à l’acheteur de formuler une telle condition dans le contrat de vente?

la réponse favorite

Louange à Allah.

Premièrement, la validité d’un acte de vente requiert la connaissance du prix. Celui-ci se précise selon ce qui est convenu entre les deux parties contractantes. Il se peut que l’acheteur ignore le prix au marché et ait recours au procédé sus indiqué qui consiste à demander au vendeur de présenter la marchandise aux enchères pour connaitre le plus offrant.

Il nous semble que ce procédé n’est pas légal car il s’agit de tricher contre le public du marché. En effet, ces derniers peuvent bien croire que le vendeur veut vraiment vendre sa marchandise alors que tel n’est pas le cas. Ce qui amènent les clients à perdre leur temps et leurs efforts en examinant et en évaluant et en manifestant leur désire d’acheter au point de se livrer à une surenchère superflue. Or la tricherie et la ruse sont interdites dans la parole du Prophète (Bénédiction et salut soient sur lui): « La ruse et la tromperie mènent à l’enfer. » (Rapporté par al-Bayhaqui dans Chouaboul imaan, et jugé authentique par al-Albani dans Sahih al-Djaame. Al-Boukhari a rapporté le hadith grâce à une chaîne suspendue en ces termes : « La tromperie mène à l’enfer, et quiconque agit à l’encontre de notre ordre , son acte sera rejeté. » S’y ajoute la parole du Prophète (Bénédiction et salut soient sur lui) : « Celui qui recourt à la tricherie n’est pas

des miens. » (Rapporté par Mouslim, 102)

En outre, la présentation d'un véhicule aux enchère peut ne pas permettre d'en connaitre le vrai prix compte tenu de la pratique courante dans ces marchés où l'on déprécie les marchandises. Le choix de ce procédé par l'acheteur est une grande injustice.

Ce qui est correcte c'est de présenter le véhicule à un ou deux experts évaluateurs, même s'il fallait payer pour leur expertise. La coutume veut que l'acheteur s'en charge mais les deux parties peuvent en convenir. L'acheteur peut bien participer aux enchères et présente la meilleure offre avec la plus légère marge comme il peut laisser la place à un autre qui aurait déjà donné satisfaction au vendeur avant lui.

Deuxièmement, si les deux partenaires sont d'accord à conclure la vente au prix issu de la surenchère alors qu'en réalité la vente était devenue effective avant qu'ils ne connaissent le prix retenu au bout des surenchères, voilà un autre aspect justifiant l'interdiction.

Cheikh Ibn Outhaymine (Puisse Allah lui accorder Sa miséricorde) a dit: « la parole de l'auteur ou ce qui détermine définitivement le prix…c'est comme dire: je t'offre la marchandise contre le prix retenu au bout de nos tractations, ceci n'est pas juste. Car nous ne savons pas si on va s'arrêter à un prix important ou à un prix dérisoire. Il se peut que qu'une personne se présente et fait semblant d'offrir davantage pour faire augmenter les enchères. Il se peut encore que l'audience soit peut nombreuse, ce qui limite les prix proposés. Aussi n'est-il permis de dire selon ce qui détermine définitivement le prix.Pour certains, ce procédé est juste et que vendre selon ce qui détermine définitivement le prix est plus rassurant que la vente au dernier prix proposé car le client peut se sentir tranquille en se disant: du moment que les autres se sont arrêtés à ce prix, cela signifie qu'il correspond à la valeur exacte de la marchandise. Pourtant ce raisonnement n'est pas assez convainquant. Le plus acceptable est de dire que les tractations ne sont pas tranchées par ce qui détermine définitivement le prix (la dernière offre) parce que ce prix est inconnu du moment qu'une fausse manoeuvre peut venir l'augmenter comme la faible présence des participants peut en diminuer la limite . Aussi l'ignorance du vrai prix persiste. Voilà pourquoi il ne convient pas de mettre fin à la vente au dernier prix proposé. » Extrait d'ach-charh al-moumt'i

(8/173).

Allah le sait mieux.