

[Home](#) > [Philosophie de l'Islam \(Livre 2\)](#) > [Le Transfert De La Propriété](#) > [L'héritage](#) > La répartition de l'héritage

Le Transfert De La Propriété

Le propriétaire d'une chose a le droit de la transférer à d'autres. Dans certains cas ce transfert est forcé au lieu d'être volontaire.

Le transfert volontaire a lieu à la suite d'une transaction alors que le transfert forcé se fait à travers l'héritage, etc...

Les transactions

Il y a plusieurs sortes de transactions selon leurs buts respectifs, et elles prennent des formes différentes dans les divers systèmes économiques. Chaque transaction a ses propres règles. Nous mentionnons dans ce livre les formes de transactions les plus communes:

1. *La vente*: il s'agit du transfert d'une marchandise donnée en échange d'une autre marchandise ou d'argent. Par exemple la vente d'une maison. Dans les transactions financières et d'autres du même genre, l'argent est échangé contre d'autres formes d'argent.
2. *Le don*: il s'agit du transfert d'une propriété ou d'une somme d'argent à un autre à titre de cadeau, soit sans aucune contrepartie, soit contre un cadeau ou un don offert par le nouveau propriétaire.
3. *Le prêt*: il s'agit du transfert d'une propriété ou d'une somme d'argent à la condition que son équivalent soit rendu après l'expiration de la période fixée à cet effet.
4. *L'hypothèque*: il s'agit de la remise d'un bien en gage, c'est-à-dire la remise d'un bien par le débiteur au créancier à titre de garantie du paiement de la dette contractée, avec la promesse de restituer ladite propriété lors du paiement de la dette. Si le débiteur manque de payer sa dette, le créancier peut vendre le bien pour récupérer ce qu'il a prêté. La vente se fait selon les règles en vigueur et l'argent excédant la somme due – si excédent il y a – doit être remis au propriétaire du bien hypothéqué.
5. *Le louage*: il s'agit du transfert du droit de jouir de l'utilisation et des avantages d'une propriété (et non sa possession), pour une période déterminée, contre un foyer fixé. L'exemple en est la location d'une

maison, d'un magasin, d'une voiture, d'un avion, etc...

6. *L'emprunt*: une personne donne à une autre personne une chose pour qu'elle l'utilise gratuitement et qu'elle la rende après. Par exemple vous prêtez votre bicyclette ou votre voiture à un ami qui s'en sert pour aller quelque part et vous la rend après son retour.

Il y a deux façons de faire cette sorte de transaction. Ou bien on précise que si la bicyclette ou la voiture en question est endommagée, l'emprunteur en sera responsable, ou bien on ne pose pas une telle condition.

Dans le premier cas, l'emprunteur aura à réparer tout dommage subi. Dans le second, il ne sera pas tenu pour responsable si la bicyclette ou la voiture est détruite ou endommagée sans qu'il ait commis une faute.

7. *La garantie*: elle consiste à prendre la responsabilité du paiement d'une dette contractée par une autre personne. Dans ce cas, si le débiteur ne s'acquitte pas de sa dette, le garant est tenu de payer à sa place. C'est là une des plus anciennes formes d'assurance. La plupart des plus récentes formes de l'assurance sont aussi une sorte de garantie développée en fonction des besoins modernes.

Ces formes d'assurance, qui n'entrent pas dans la catégorie de la garantie, peuvent être considérées comme un type de transaction nouvelle et indépendante. Elles seront régies par les lois islamiques générales relatives aux transactions et aux contrats.

Les règles générales des transactions

Dans toutes les transactions, les règles suivantes doivent être observées.

1. Les deux parties au contrat doivent être adultes.
2. Outre le fait qu'elles soient adultes, elles doivent être aussi matures, c'est-à-dire qu'elles doivent être capables, dans les limites usuelles, de comprendre la nature de la transaction. Une transaction effectuée par une personne atteinte de folie ou d'arriération mentale, n'ayant pas suffisamment de sens du jugement ni de capacité de compréhension, n'a pas de valeur légale.
3. Une transaction doit être effectuée volontairement. Si elle est faite sous la contrainte, elle n'aura pas de valeur légale.
4. Une personne concluant un contrat ne doit pas avoir été placée sous tutelle, ni interdite, pour cause d'aliénation, de la libre disposition de ses biens. Les autorités compétentes peuvent donner un ordre d'interdiction ou de mise sous tutelle, empêchant toute aliénation faite par une personne insolvable.
5. Les deux parties contractantes doivent avoir une connaissance exacte du contenu de la transaction, c'est-à-dire sa quantité, ses principales caractéristiques: couleur, forme, dessin, emplacement, mode

d'utilisation. Il ne doit pas y avoir d'ambiguïté susceptible d'entraîner de contestation.

Si les parties concernées décident d'effectuer une transaction sans prêter beaucoup d'attention au détail de l'objet de la transaction, le marché doit être fondé sur un compromis avec ou sans une certaine récompense.

6. La transaction conclue ne doit pas inciter ni contribuer au péché, à l'injustice, à la corruption. En règle générale, elle ne doit pas comporter la violation d'aucune loi valide.

7. Toute transaction doit être claire et dépouillée de toute sorte de fraude ou de tricherie. L'acquéreur ne doit pas avoir à craindre qu'on lui fournisse des biens défectueux ou qu'on lui fixe des charges excessives. De tels soupçons, et tout manque de confiance, sont la source de beaucoup de rancœur dans la vie de l'individu et de la société.

L'Imam Ali (P) a dit:

«Allah aime un homme de métier honnête». (Wasâ'il al-Chî'ah, vol. 12, p.96)

Dans un long hadith attribué au Saint Prophète (P), il est dit: «Celui qui trompe les gens dans une transaction n'est pas Musulman». (Wasâ'il al-Chî'ah, vol. 12, p. 210)

On attribue à l'Imam al-Çâdiq ces propos: «Le Saint Prophète a interdit le frelatage du fait à vendre en le mélangeant avec de l'eau ». (Wasâ'il al-Chî'ah, vol. 12, p. 208)

On attribue le propos suivant à Hichâm al-Hakam: «Je vendais un tissu "*sabiri*" (une sorte de tissu dont la qualité était difficilement reconnaissable à l'ombre) sous l'ombre. L'Imam Moussâ al-Kâdhim (P) passe un jour à mon niveau, monté sur un cheval. Il se tourna vers moi et me dit: "O Hichâm! Vendre quelque chose dans l'ombre est une sorte de fraude."» (Wasâ'il al-Chî'ah, vol. 12, p. 208)

L'Imam Ja'far al-Çâdiq (P) a dit:

«Il est interdit de duper une personne qui n'est pas très avertie dans une transaction et qui vous fait confiance». (Wasâ'il al-Chî'ah, vol. 12, p. 363)

Les différentes sortes de ventes

Il y a quatre sortes de ventes, déterminées selon que l'objet de la vente et son prix sont fixés au moment du marché ou après.

1. *Au comptant*: la marchandise et le prix sont tous deux sur place et échangés au moment de la transaction.

2. *A crédit*: la marchandise est sur place et délivrée à l'acheteur immédiatement, mais celui-ci paiera

plus tard.

3. Paiement antérieur à la livraison: la marchandise n'est pas présente, mais le prix n'est pas payé comptant.

4. La spéculation: la marchandise n'est pas disponible et le prix de son achat n'est pas payé. Cette sorte de transaction spéculative est nulle en Islam et elle n'a pas d'effet légal. Ce type de vente, considéré de nos jours comme normal dans beaucoup de cas, impose au consommateur une charge supplémentaire sans que le producteur originel profite de la surcharge, laquelle constitue une augmentation du prix non nécessaire, due à l'intervention des intermédiaires.

La vente spéculative, et, en règle générale, toute vente avant la prise de possession de la marchandise, est l'une des principales causes de la déviation du négoce de son cours normal. Comme nous l'avons déjà dit, le vrai rôle d'un marchand est d'assurer la distribution des marchandises et d'obtenir un profit raisonnable en contrepartie de son travail. Mais dans le cas de la transaction spéculative, il n'y a pas de réel échange, et par conséquent la question de la distribution ne se pose pas. La transaction est uniquement verbale, ou tout au plus, seulement sur le papier. Sa reconnaissance officielle signifie qu'un acheteur acquiert, sans rien investir, des biens en l'air, et qu'il les revend ensuite avec un profit. L'acheteur suivant fait de même, et réalise à son tour des profits sans effectuer le moindre travail de distribution. Le seul effet d'une telle transaction est l'augmentation inutile du nombre d'intermédiaires et de leurs commissions, ce qui conduit à une augmentation artificielle des prix. Le producteur et le vrai distributeur, non seulement ne profitent pas de cette augmentation, mais doivent ajouter une charge supplémentaire pour les consommateurs.

Une étude attentive des traditions islamiques montre que l'Islam a mis particulièrement en garde contre cette déviation. Nous avons déjà cité un dire de l'Imam al-Kâdhim (P) à propos de la vente de biens avant d'en avoir pris possession.

La nécessité de connaître les lois du négoce

Toute personne voulant commencer n'importe quelle sorte d'affaire doit tout d'abord se familiariser avec les lois religieuses du négoce afin de n'être pas impliquée dans des activités illégales et de ne pas porter préjudice à la société.

L'Imam Ali (P) a dit à diverses occasions:

«D'abord la loi, ensuite le commerce».

Ci-après quelques-unes des recommandations que l'Islam a faites à ce sujet:

Il ne faut pas pratiquer de prix différents pour une même marchandise selon le client.

Le vendeur ne doit pas être sévère et rude avec les clients lors des négociations.

Il ne doit pas hésiter, dans la mesure du possible, à reprendre au client une marchandise si ce dernier le désire.

Il y a un hadith qui dit:

«Le Jour du Jugement, Allah pardonnera les fautes d'une personne qui accepte de reprendre les articles qu'elle a vendues à un Musulman».

Il doit s'abstenir de jurer, même en disant la vérité. Il doit montrer le défaut d'une marchandise défectueuse. Il ne doit pas exagérer la qualité de ses marchandises, et l'acheteur ne doit pas non plus les déprécier.

Il doit s'abstenir formellement de tricher, et considérer une telle pratique comme un péché. Il doit garder présent à l'esprit ce que le Coran a dit à ce propos:

«Malheur aux fraudeurs qui exigent des gens une pleine mesure, lorsqu'ils achètent quelque chose, mais qui trichent lorsqu'ils mesurent ou pèsent pour ceux-ci. Ne pensent-ils pas qu'ils seront ressuscités un Jour terrible, le Jour où les hommes se tiendront debout devant le Seigneur des mondes?» (Sourate al-Mutaffifîn, 83: 1-6)

Il est à signaler que le fait de tricher lorsqu'on pèse une marchandise, ne doit pas être considéré comme confiné uniquement au commerce. Il a une signification beaucoup plus large. A chaque stade de la vie sociale, on doit se comporter envers les autres comme on aimerait qu'ils se comportent envers soi-même. Ce ne sont pas seulement ceux qui tiennent une balance, qui peuvent tricher.

La résiliation du contrat

Les parties qui concluent un contrat de vente ont le droit de le résilier pour un certain nombre de causes. Le contrat peut être résilié dans les circonstances suivantes:

1. Dans les trois jours suivant la conclusion du contrat, dans le cas des animaux. Cette période permet de faire apparaître clairement toutes les caractéristiques de l'animal.
2. Avant que les parties ne se dispersent et ne quittent le lieu où le contrat est conclu.
3. Si l'on découvre que l'une des parties est lésée jusqu'à un certain point.
4. Si l'acquéreur d'un article y découvre ultérieurement un défaut.
5. Si l'acquéreur retarde sans justification le paiement du prix.
6. Si le vendeur manque de délivrer l'article vendu.

7. En vertu d'une option mentionnée dans le contrat pour l'une ou les deux parties.

L'héritage

L'héritage est le meilleur exemple connu du transfert forcé de la propriété d'un individu à d'autres.

En fait, l'héritage a un fondement naturel. Quel est le stimulant naturel pour faire un effort économique? Normalement la première motivation de chacun est de satisfaire ses premiers besoins économiques ainsi que ceux de sa famille.

Il n'y a pas de doute que ceci n'est pas l'unique motivation de l'activité économique, mais on ne peut pas nier que ceci constitue la motivation la plus naturelle et la plus commune.

Comme nous l'avons souligné au cours de la discussion sur la famille, l'un des liens familiaux les plus solides est le lien économique et la responsabilité réciproque des membres d'une famille pour la satisfaction de leurs besoins respectifs.

Etant donné qu'il est rare qu'au moment de sa mort un homme ne puisse avoir même pas un vêtement convenable, ou une literie qui consiste au moins en une natte ou une couverture rude, la question de savoir à qui reviennent ses effets, si insignifiants soient-ils, se pose automatiquement avec sa mort.

La réponse la plus naturelle à cette question est qu'ils doivent servir au même usage que celui auquel ils servaient de son vivant, à savoir la satisfaction des besoins économiques de sa famille et de ses proches parents.

Si une personne meurt sans laisser de proches parents, ni un successeur par contrat, sa propriété, quelle qu'elle soit, doit être donnée à la société dans laquelle elle vivait, et donc au "Bayt al-Mâl" (Trésor public).

Il est à noter qu'en Islam, la reconnaissance officielle de ce transfert naturel de la propriété d'une personne décédée à ses proches parents ne doit en aucune manière signifier que la thésaurisation des richesses pour les héritiers peut devenir un but économique de l'homme.

Il y a beaucoup de versets coraniques, et un grand nombre de hadiths, qui soulignent que le produit du travail d'un homme doit servir à satisfaire ses besoins et ceux de sa famille et de la société, et non être amassé pour constituer un précieux trésor pour lui-même, pour sa femme, ses enfants et ses proches. Nous nous proposons de citer quelques versets et quelques hadiths à titre d'exemple lorsque nous étudierons la question de la thésaurisation des richesses.

La répartition de l'héritage

Tout ce qui est laissé par un homme doit revenir à ses proches parents. Mais comment?

Il y a différentes méthodes pour effectuer cette répartition selon les divers systèmes économiques. L'Islam aussi a sa propre méthode, qui peut être résumée comme suit:

Selon la loi islamique de l'héritage, les proches parents sont divisés entre les catégories suivantes:

1. Le mari et la femme.
2. Les parents, les enfants et les petits-enfants.
3. Le grand-père, la grand-mère, la sœur et le frère, les enfants de la sœur et les enfants du frère.
4. L'oncle paternel, la tante paternelle, l'oncle maternel, la tante maternelle, et leurs enfants.
5. Ceux avec lesquels la personne décédée a conclu un contrat de réciprocité en vertu duquel ils doivent s'acquitter de toute amende ou de toute compensation dont elle deviendrait passible.

Le mari et la femme héritent l'un de l'autre dans toutes les circonstances. Mais dans le cas des autres, l'ordre naturel de succession est observé. Après le mari et la femme, la propriété du défunt revient tout d'abord à son père, à sa mère, ses enfants et ses petits-enfants. S'il n'a pas de père, de mère, d'enfant, ni de petits-enfants, elle revient alors à la seconde catégorie, c'est-à-dire au grand-père, à la grand-mère, à la sœur et au frère, ou à leurs enfants. S'il n'y a personne de cette catégorie non plus, l'héritage va alors à la catégorie suivante, c'est-à-dire à l'oncle, à la tante, et à leurs enfants... et ainsi de suite.

La part de chaque héritier a été fixée en Islam selon un schéma régulier. Pour en connaître les détails, on peut consulter "Le Guide du Musulman" de l'Âyatollâh Al-Kho'î, Éd. Abbas Ahmad al-Bostani ou d'autres livres traitant de l'héritage.