

Focus sur un système de marketing de réseau

Question : Il existe un système de marketing de réseau qui passe par une chaîne de (re)vendeurs qui, en sus d'écouler des produits en direct, ont la possibilité de parrainer d'autres (re)vendeurs en échange d'une commission cumulative sur les ventes de ces derniers. L'accès au réseau est conditionné à l'achat d'un « kit de bienvenue » ou d'un produit donné. Est-il permis d'avoir recours à ce système de réseau ? Et qu'en est-il de l'achat des produits vendus par des entreprises pratiquant ce genre de marketing de réseau ?

Réponse : Le modèle contractuel que vous décrivez permet de combiner la vente de produits à un système de parrainage rémunéré. Il y a ainsi deux sources de revenus pour la personne qui en fait partie :

- il y a d'abord un profit sur la vente du produit commercialisé lui-même (amplifié souvent par un système de remise)
- il y a ensuite une commission perçue sur les ventes du produit effectuées par les revendeurs recrutés

Par ailleurs, l'accès au système est conditionné au paiement de l'équivalent économique d'un droit d'entrée (qui se fait effectivement par le biais de l'achat d'un produit pour un prix surévalué ou de l'acquisition d'un « kit de bienvenue » pour un prix supérieur au coût de production).

Des savants musulmans contemporains (plusieurs noms seront cités plus bas) qui ont étudié en détail ces systèmes affirment qu'ils sont **illicites** notamment parce que les contrats à titre onéreux sur lesquels ils reposent comprennent :

1/ du « gharar » (flou non négligeable et/ou incertitude/aléa). En effet, le montant exact de la rémunération issue des ventes effectuées par les recrues/ambassadeurs/conseillers ou le montant effectif de la remise offerte au parrain dépend d'événements à venir et est donc soumis à de l'aléa et un flou important.

Et

Abou Houreïra (radhia Allâhou 'anhou) affirme :

نَهَى
عَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ وَبَيْعِ الْحَصَاةِ - صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - رَسُولُ اللهِ

« Le Messager d'Allah (sallallâhou 'alayhi wa sallam) a interdit la vente « gharar » et la vente au caillou. »[\[1\]](#)

(Sahîh
Mouslim)

2/ une présomption de « ribâ ». [\[2\]](#) En effet, un montant est versé (l'équivalent économique du droit d'entrée pour l'adhésion au système) en contrepartie d'un montant différent (la rémunération issue du parrainage) dont la perception constitue habituellement la motivation principale de la personne qui adhère au système.

Et

le Prophète Mouhammad (sallallâhou 'alayhi wa sallam) a très sévèrement condamné toute forme de contribution directe à des opérations induisant du ribâ. En effet, Abdoullâh Ibn Mas'ôûd (radhia Allâhou 'anhou) affirme :

لَعَنَ
رَسُولُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ آكِلَ الرِّبَا وَمُؤْكِلَهُ
وَشَاهِدَيْهِ وَكَاتِبَهُ

« Le Messager d'Allah (sallallâhou 'alayhi wa sallam) a maudit celui qui se nourrit du ribâ, celui qui en donne à consommer, les deux témoins (de l'opération générant du ribâ) ainsi que celui qui rédige (l'acte). »

(Sahîh
Mouslim)

Il est à noter que, lorsque l'accès à ce genre de système est conditionné par l'achat d'un produit, il y a une autre interdiction religieuse qui trouve à s'appliquer, à savoir celle de combiner deux contrats avec un régime juridique différent et inconciliable dans une même convention.^[3] Le principe même de cette condamnation a été extrait de la narration suivante:

عَنْ
أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ

نَهَى
رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعَتَيْنِ فِي
بَيْعَةٍ

Abou

Houreïrah (radhia Allâhou anhou) rapporte que le Messager d'Allah (sallallâhou 'alayhi wa sallam) a interdit (la réalisation de) « deux ventes en une ».

(Sounan Tirmidhi)

En

effet, le montant payé initialement constitue simultanément :

- le prix d'un produit dans un contrat de vente
- la contrepartie versée pour obtenir le droit de rechercher et de parrainer de nouveaux revendeurs pour percevoir une commission sur leurs ventes et/ou le droit à l'obtention de remises

Par ailleurs, ce genre de système de vente peut induire aussi une forme d'enrichissement au détriment d'autrui, ce qui entre dans le champ de l'interdiction coranique suivante :

يَا
أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ
إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۙ

« Ô

ceux qui avez cru ! Ne consommez pas (et ne vous dépossédez pas) vos biens entre vous de manière illicite (et illégitime). Mais qu'il y ait (plutôt) un échange commercial (ou onéreux) entre vous (qui soit issu) d'un consentement mutuel (...) » (Extrait du verset 29 de la sourate 4)

En effet, la personne qui intègre le réseau le fait habituellement dans l'espoir d'obtenir, à terme, une rémunération au moins comparable à celui/celle qui l'a recruté... sauf que, économiquement, la probabilité est forte que cela ne se produise pas avant la saturation du marché. Il y a donc, d'un point de vue conceptuel, enrichissement d'une minorité au détriment de la majorité sur la base de faux espoirs que l'on fait miroiter aux recrues : on a affaire à une forme de jeu à somme nulle (le gain de l'un constitue nécessairement la perte de l'autre). Ce qui est d'autant plus problématique que le parrain continue, lui, à percevoir une commission même quand il ne contribue pas à l'activité de la personne qu'il avait parrainé.

Enfin, il peut arriver que, dans certains de ces systèmes, le paiement des commissions aux intermédiaires soit conditionné à la réalisation d'un nombre minimum de ventes. Et dans le cas où ce seuil n'est pas atteint, les intermédiaires sont privés de toute commission ou, pire, de leur adhésion même au système, et ce, même s'ils ont quand même pu mener à bien un certain nombre de transactions. Il s'agit là d'une forme d'abus, qui indique par ailleurs que l'intermédiaire n'agit pas en tant que simple commissionnaire (simsâr).

Parmi les savants qui ont émis des avis d'interdiction concernant ce type de système contractuel, on peut citer notamment :

- Sheikh Sâmî Souweïlim
- Sheikh Mounadjid
- Sheikh `Abd al-`Azîz Âl al-Sheikh
- Sheikh `Abd Allah al-Ghudayân
- Sheikh `Abd Allah al-Moutlaq
- Sheikh `Abd Allah al-Rakbân
- Sheikh Ahmad al-Mubâarakî
- Dr Ahmad As Sahli
- les oulémas de l'Académie de Fiqh du Soudan
- Sheikh Bourhan oud Dîn Sambhali
- Sheikh Salmân Mansoûrpoûri
- Sheikh Taahir Sahaarampouri
- le Dâr oul Iftaa du Dâr oul 'Ouloûm de Déoband
- Sheikh 'Ismatoullâh (du Daar oul Ouloum Karachi)

Pour ce qui est de l'achat des produits proposés par les sociétés qui ont une telle activité de marketing de réseau, si cette acquisition est motivée exclusivement par la qualité du produit et qu'il n'induit pas l'adhésion ni la promotion du système, cela semble autorisé en soi (pour peu que l'élément acheté soit halâl (licite), évidemment).

Wa Allâhou A'lam !

[1] L'expression « bay' al gharar » mentionnée dans le présent Hadith, désigne notamment le contrat à titre onéreux (mou'âwadhah - contrat dans lequel chacune des parties recherche un avantage financier/matériel/économique) dont l'objet n'est pas suffisamment défini (que ce soit dans sa nature, sa qualité, sa quantité etc.) et fait donc l'objet d'un flou important.

Est également visé par cette expression le contrat aléatoire, c'est-à-dire dont la réalisation des obligations à la charge des parties (ou de l'une d'elles) dépend de la survenance d'un évènement incertain.

Le bay' al hassât (la vente au caillou), évoquée dans la suite du Hadith cité dans l'énoncé, pourrait alors en constituer un exemple concret. En effet, selon certains savants, il s'agissait là d'une contrat de vente couramment pratiqué pendant la période de l'Ignorance (jâhiliyah) antéislamique où l'acheteur jetait un caillou sur plusieurs choses proposées à la vente : c'était l'élément qui était touché par le projectile qui constituait l'objet de l'échange, sans que le vendeur ou l'acheteur n'aient la possibilité de revenir sur cette sélection. Cette vente au caillou comportait ainsi une part importante de hasard et d'incertitude.

Il est à noter que, selon d'autres savants, le bay' al hassât désignait le contrat de vente où l'une des parties disait à l'autre : « Dès que j'aurai jeté le caillou (que je tiens), la vente sera conclue. »

Le nécessaire échange de consentements entre eux était ainsi remplacé par le simple jet du caillou (d'où l'interdiction énoncée).

Pour plus de détails à ce sujet, voir notamment «

Takmilah Fath il Moulhim » - v. 1, p. 319, « Al Mawsoûat al Fiqhiyah » - v. 31, p. 149-150, « Islâm awr Djadîd Ma'âchiy Massâil » - p. 205-207, « Al Fiqh al Islâmiy » - v.5, p.93 et suivantes.

La sagesse de cette condamnation tient notamment dans le fait qu'une telle opération contractuelle est de nature à provoquer des litiges entre vendeur et acheteur. Voir « Islâm awr Djadîd Ma'âchiy Massâil » - Page 210-211

[2] Le terme ribâ

désigne, dans un contrat à titre onéreux, l'avantage qui est conditionné en faveur de l'un des contractants, et ce, sans que celui-ci ne soit justifié par une quelconque contrepartie acceptable et légitime du point de vue du droit musulman. A ce titre, le ribâ constitue une forme d'enrichissement sans cause.

Des oulémas hanafites ont ainsi défini le ribâ en ces termes (« Radd al Mouhtâr » - v. 5, p. 294) :

فضل خال
عن عوض بمعيار شرعي مشروط لأحد المتعاقدين في المعاوضة

Des oulémas d'autres madhâhib (écoles d'interprétation juridique) les plus connus ont présenté des définitions quelque peu différentes dans la formulation mais dont le sens, néanmoins, rejoint celle énoncée par les hanafites.

Voir par exemple « Al Mawsoûat oul Fiqhiya » - v. 22, p.50-51 et « Al Fiqh al Islâmiy » - v. 4, p. 668-669

En pratique, il existe différents types de ribâ, dont les suivants :

- le « ribâ al fadhil » (aussi appelé « ribâl bouyoû' »), qui est caractérisé quand, dans une opération contractuelle consistant en l'échange direct de certains types de biens de même nature entre eux (de l'or

contre de l'or par exemple ou des dattes contre des dattes), l'une des parties perçoit un surplus concret

- le « ribâ an nassî'ah », qui est caractérisé quand, dans un contrat de prêt ou un contrat de vente à crédit, le versement d'un surplus par rapport au principal (capital de la dette correspondant au montant initial prêté) ou au prix de la vente est posé (de façon explicite ou implicite) comme condition, et ce, en raison du délai accordé pour le règlement différé

[3] « Al Ma'âyîr ach Char'iyyah » de l'AAOIFI p. 661 - Norme traitant de la combinaison des contrats, article 4/4

<https://www.finance-muslim.com/2020/02/le-marketing-de-reseau-en-question>