173200 - Agent d'une société, il effectue des ventes à un prix supérieur à celui fixé par la société et encaisse la différence

question

Mon père travaille comme un intermédiaire entre vendeurs et acheteurs. Il l'unique représentant au Pakistan d'une société malaisienne. Il importe des marchandises et les revend. Certains clients lui commandent des containers d'un produit déterminé. Mon père leur remet la facture établie par la société malaisienne.

Le problème est que mon père réclame aux clients un prix supérieur à celui pratiqué par la société exportatrice et encaisse la différence entre le prix réel et le prix payé par les clients. Je ne crois pas que cette pratique soit licite car mon père ne vend ni n'achète, son rôle n'étant que celui d'un représentant de la société malaisienne.

Il est possible qu'il ait droit à une commission à payer par l'exportateur ou un pourcentage sur chaque dollar ou sur chaque produit vendu. J'ai souvent discuté avec lui sur la question mais il me dit que c'est une pratique courante et que notre temps est différent de l'époque du Prophète (Bénédiction et salut soient sur lui). Je voudrais que vous m'aidiez à convaincre mon père.

la réponse favorite

Louange à Allah.

Louanges à Allah

Cette transaction se fait sous trois formes. La première consiste à ce que votre père achète pour lui-même la marchandise malaisienne puis la revend à des clients au Pakistan. C’est une opération commerciale qui ne souffre d’aucune irrégularité. Toutes les recettes qui en résultent reviennent à son auteur. Celui –ci n’est nullement concerné par le prix pratiqué par la société malaisienne. Cependant il ne lui est permis de communiquer le prix de l’exportateur qu’en disant la stricte vérité.

En d'autres termes, si un client réclame la facture établie par l'exportateur ou demande qu'on lui communique son prix dans le but de lui consentir un pourcentage de bénéfices raisonnable, cela constitue une démarche honnête et le vendeur n'est pas autorisé à indiquer un prix autre que le prix réel.

La deuxième consiste à ce que votre père soit un simple agent de la société malaisienne chargé de faire du marketing pour ses produits sur la base du prix fixé par l'exportateur et en contrepartie d'une commission qu'il perçoit en fonction de ses ventes ou contre un salaire fixe à lui verser. Dans ce cas, il ne lui est pas permis de prendre un surplus ajouté par lui-même car cela constitue une forme de trahison au détriment de la société représentée.

Il s'y ajoute de la tricherie et de la ruse au détriment des clients auxquels on ferait croire que les prix qui leur sont réclamés sont ceux fixés par la société exportatrice alors la vérité est tout-à-fait le contraire. Or notre Prophète (Bénédiction et salut soient sur lui)dit : Celui qui triche contre nous n'est pas des nôtres. (Rapporté par Mouslim, 101).

On lit dans l'encyclopédie juridique (14/42) : Si le mandant définit clairement la mission du mandataire, ce dernier doit exécuter strictement son mandat selon l'avis de tous les jurisconsultes.

On trouve dans les fatwas de la Commission Permanente (14/264) : « Le mandataire est réputé honnête. Il ne lui est pas permis de se réserver une partie du prix de ses ventes sans l'autorisation du mandant. Si toutefois celui-ci lui en donne l'autorisation, il n'y a aucun inconvénient à ce qu'il le fasse. A défaut de cette autorisation, il doit restituertoute somme indument perçue.

Des ulémas de la Commission Permanente pour la Consultance ont été interrogés à propos d'un homme qui vend une marchandise pour un autre en ajoutant un surplus au prix à son profit. Comment juger une telle pratique ?

Ils ont répondu ainsi : Le vendeur de la marchandise est considéré comme le mandataire du propriétaire et il jouit de sa confiance aussi bien pour la conservation de la marchandise que pour le respect du prix de vente convenu. S'il s'attribueune partie quelconque du prix à l'insu du

propriétaire, il commet une trahison et ce qu'il perçoit est illicite. Extrait des fatwas de la Commission Permanente (14/274). Voir la réponse donnée à la question n° 9386 et la question n° 98439.

La troisième consiste à ce que votre père soit un agent de la société régi par un contrat de travail au terme duquel s'il arrive à vendre la marchandise à un prix supérieur à celui fixé par l'exportateur, le surplus lui revient. Cette formule fait l'objet d'une divergence de vues au sein des ulémas. L'avis le plus plausible est qu'il n'y a aucun inconvénient à l'accepter.

Ibn Qoudamah (Puisse Allah lui accorder Sa miséricorde) dit : Si on dit : vends ce vêtement à 10. Si tu parviens à obtenir un prix supérieur, le différence te reviendrait, ce serait juste et le vendeur percevrait le surplus. Ibn Abas n'y voyait aucun inconvénient. Extrait d'al-Moughni (5/108).

L'imam Ahmad fut interrogé sur le cas de celui qui donne un vêtement à un autre et lui dit : vends-le à un tel prix. Si tu trouves un prix meilleur, la différence entre les deux prix t'appartiendra….Il dit : il n'y a aucun mal à le faire. » Extrait de Massail al-imam Ahmad et Isaac ibn Raouyah (6/2566). Voir la réponse donnée à la question n° 9386 et à la question n° 121386.

Allah le sait mieux.