## 183100 - Question À propos du courtier et du commissionnaire commercial

.

**question**

Quel est le verdict concernant la commission que prend le courtier des deux parties impliquées dans une opération de courtage ou de l'un des deux à l’insu de l’autre ?

**la réponse favorite**

Louange à Allah.

Premièrement :

La commission perçue pour le courtage et l’intermédiation commerciale peut être perçue du vendeur ou de l'acheteur ou des deux, selon les conditions ou les coutumes convenues : c'est l'avis de l'école malékite. En l’absence d’une condition et d’une pratique coutumière en la matière, les ulémas malékites attribuent la commission au vendeur.

Le docteur Abderrahmane ibn Saleh Al-Atram (Puisse Allah le protéger) a dit : « En l’absence d’une condition et d’une pratique coutumière en la matière, il semble pertinent de dire que la commission est à payer par la partie concernée qui a engagé le courtier. Si c’est le vendeur qui a sollicité son intervention, il doit le payer. Si c’est l’acheteur, c'est à lui qu'incombe le paiement du courtier. S’ils l’ont demandé tous les deux, ils le paient ensemble. » Extrait de Al-Wissata At-Tidjariyya : p.382.

Voir Hachiyat Ad-Doussouqi (3/129).

On lit dans les Fatawas de la Commission Permanente (13/129) : « Le montant de la commission à remettre au courtier est l’objet d’une querelle récurrente. On parle tantôt de 2.5 pour cent et tantôt de 5 pour cent. Comment s’y prendre du point de vue de la loi islamique ? Ou bien c'est

selon l’accord conclu entre le vendeur et le courtier  ?»

Réponse 8 et 9 : Il est permis que le courtier, le vendeur et l’acheteur conviennent que le courtier perçoit une commission connue du vendeur ou de l'acheteur ou des deux, à condition que le courtage ne dépend pas d’un pourcentage précis du montant du marché. Tout ce qui est convenu d’un commun accord avec la partie qui paie est permis, cependant il convient d’agir dans les limites des us et coutumes garantissant que le gain du courtier soit en adéquation avec les efforts qu’il déploie pour conclure la vente pour le compte des deux parties concernées, sans porter préjudice à l’un ou l’autre en exigeant une commission excessive. »

Signé : Bakr Abou Zeïd, Saleh Al-Fawzan, Abdelaziz Al Cheikh et Abdelaziz ibn Abdallah ibn Baz.

Deuxièmement :

Quand un courtier travaille au profit de l’un des deux contractants, on ne lui permet pas de manipuler le prix pour l’augmenter ou le baisser de connivence avec l’autre partie parce que ce serait de la tricherie et un abus de confiance. Il en est ainsi notamment quand le courtier est celui qui régit le contrat car il agit alors en tant que mandataire. Or le mandataire est dépositaire de la confiance de ses mandants et les profits qu’il réalise appartiennent à ces derniers. »

L’auteur de Matalib Ouli An-Nouha (3/132) a dit : « Un don de la part d’un vendeur en termes d’une baisse du prix pour un mandataire ayant acheté de lui est à signaler dans le contrat car le don revient au mandant. »

Si la mission de l’agent (commercial) se limitait à la recherche d’un vendeur ou d’un acheteur sans intervenir dans l’établissement du contrat les liant et sans qu’on lui indique un prix déterminé puisqu’on ne lui a demandé que de trouver le meilleur prix de vente ou d’achat, (s’il en est ainsi) toute complicité de sa part avec une partie autre que celle qui l’a recruté relève de la tricherie et de la trahison.

Toutefois, des Fouqahas définissent généralement le courtage comme une commission rémunérée. » Voir Al-Wissata At-Tidjariya par Dr. Abderrahmane ibn Saleh Al-Atram : p.115.

Troisièmement :

Quand un courtier travaille pour le compte de l’un des deux contractants moyennant une commission déterminée, il n’est pas tenu d'informer l'autre partie, même en cas d’inclusion de la commission dans le prix, à moins que cela n’entraîne une augmentation exorbitante qui s’assimile à la tromperie. Son interdiction serait alors justifiée.

Si le vendeur dit au courtier : vends cet article à 100 pour en percevoir 10 alors que le prix de l’article sur le marché est 90, le courtier n'est pas tenu de révéler à l’acheteur la commission perçue pour son courtage, puisque l’acheteur a accepté le prix et qu’il n’y a ni tromperie ni risque dissimulé.

Un groupe de Fouqahas a clairement indiqué que la commission du courtier fait partie des charges à ajouter au prix dans les opérations de vente Mourabaha fondée sur la confiance concernant la proclamation du prix. Aussi doit-on à priori ajouter le prix (de la commission) dans les ventes où chacun recherche son profit et dans lesquelles on n’est pas tenu de révéler le prix de vente initial.

Evoquant la Mourabaha, l'imam Al-Kassani a dit : « Il n’y a aucun inconvénient à inclure dans le capital la rémunération du blanchisseur, du teinturier, du laveur, du fabricant des fils, du tailleur, du courtier, du berger, du loyer, des charges des esclaves relatives à leur nourriture et leur habillement et à tout ce qui leur est nécessaire selon la coutume, et de l’aliment de bétail. La vente se fait selon la Mourabaha ou la Tawliya (vente sans profit) incluant le tout conformément à la coutume. Il est de coutume chez les commerçants d’inclure les charges précédemment citées au capital comme une partie intégrante. » Extrait de Badai' As-Sanai' (5/223).

Cheikh Khaled Al-Mechiqeh (Puisse Allah le garder) a été interrogé en ces termes : « Je possède un Bureau dans un des pays de l’Orient. Il sert d’agence commerciale et procède à des médiations entre acheteurs et vendeurs. J’offre mes services en termes d’assistance dans l’achat et le fret aux acheteurs de n’importe quel pays. Je perçois une commission convenue d’avance. Est-elle licite ou pas ? Qu’en serait-il si je percevais une commission auprès du fournisseur après avoir transcrit le contrat et son approbation par l'acheteur mais cette commission n'est pas connue par l’acheteur ?

Puisse Allah vous récompenser par le bien. »

Voici sa réponse : « Louange à Allah. Bénédiction et salut d'Allah soient sur le Messager d'Allah. La commission en question est une rémunération qui rétribue un service de courtage. Le paiement de cette rémunération est en principe permis en vertu de ce verset du Coran où Allah, le Puissant et Majestueux, dit : « Ô vous qui croyez ! Remplissez fidèlement vos engagements. » (Coran : 5/1) et Il dit : «…Alors qu'Allah a rendu licite le commerce et illicite le *Riba* (intérêt usuraire)…» (Coran : 2/275). Mais aussi compte tenu de la parole du Prophète (Bénédiction et salut d'Allah soient sur lui) : « Les musulmans sont liés par les conditions auxquelles ils conviennent. » Hadith rapporté par At-Tirmidhi (1352) et par Abou Dawoud (3594) et par d'autres d'après un hadith rapporté par Amr ibn Awf Al-Mouzani (Qu'Allah soit satisfait de lui).

Toutefois, l'opération ne doit pas comporter une interdiction légale comme la violation de la loi du pays ou d'un règlement adopté par les contractants (l'acheteur et le vendeur) … etc. L'essentiel s'il y a une dérogation à la convention liant les contractants dans le cadre d'un contrat ou d'une coutume locale régissant ce sujet et qui exclut que le courtier puisse perçoir une commission de la part du fabricant après en avoir perçu auprès de l'acheteur (le cumul de commission n'étant pas permis), alors il est illicite de percevoir ce prix. S'il n'y a pas toutes ces modalités, alors à l'origine c'est permis. » Fatawas Al-Islam Al-*Youm*.

Il y a une exception concernant le cas où l'acheteur ou le contractant subirait un préjudice à cause d'une exagération de la rémunération exigée par le courtier ou son emprise sur le contrat pour un intérêt personnel.

On a interrogé cheikh Mohammed ibn Mohammed Al-Mokhtar Ach-Chinguiti (Puisse Allah le garder) en ces termes : « Un propriétaire veut vendre son terrain à 100 mais un courtier lui a dit : moi je le vends pour toi à 120 et je vais informer l'acheteur que le propriétaire demande 120. La vente a été conclue : le courtier donne au propriétaire 100 et a pris lui 20 en plus du pourcentage qu'il doit percevoir de l'acheteur. Est-ce que cette transaction est correcte ? Puisse Allah vous récompenser.

Il a répondu : « Ce sujet comporte en fait plusieurs questions.

Premièrement : Quand le propriétaire du terrain te dit (au courtier) : tu vends le terrain à 100, tu dois tenir compte des droits de tes frères musulmans, surtout quand tu sais qu'ils ont besoin de ces terrains et que les éventuels acheteurs de ces terrains ont manifestement des difficultés financières. Tu dois craindre Allah le Puissant car à l'origine tu es censé prodiguer le conseil sincère à l'ensemble des musulmans.

Il ne convient pas à l'homme d'être cupide, avide et ne pas se soucier des droits de ses coreligionnaires et de leurs besoins, surtout qu'aucun de nous n'aimerait être victime d'un tel comportement. Le musulman doit aimer pour ses coreligionnaires ce qu'il aime pour lui-même et détester infliger à ses coreligionnaires un sort qu'il n'aimerait pas subir. C'est pourquoi il ne faut pas que le vendeur cherche des bénéfices exagérés alors qu'il peut vendre à un prix inférieur… »

Plus loin, il a dit : « Il vaut mieux qu'il craigne Allah, le Tout-Puissant, dans son comportement avec ses coreligionnaires et ne pas privilégier ses propres bénéfices au point de porter préjudice au marché. » Voir Charh Zad Al-Moustaqna'.

Une autre exception doit être indiquée : elle concerne le cas d'un acheteur qui serait un ami ou un proche du courtier et de plus il a un préjugé favorable à son égard. Si cet acheteur ne sait pas que le courtier a perçu une commission, la promotion de la marchandise par ce dernier et sa proposition à l'acheteur sont considérées comme une tromperie.

On a interrogé Docteur Salah As-Sawi en ces termes : « J'ai pris une somme à titre de commission à l'insu de l'acheteur. Est-ce licite ou illicite ?

Voici sa réponse : « Bénédictions et salut d'Allah soient sur le Messager d'Allah, sur sa Famille et sur ses Compagnons et ceux qui lui sont demeurés loyaux. A l'origine la commission du courtier est licite, si l'opération qu'il cherche à faire conclure est légale. Mais la réponse à votre question varie selon les circonstances : si l'acheteur s'attend à ce que vous lui rendiez le service gratuitement en raison de l'étroite amitié qui vous unit, il n'est pas décent de percevoir de lui une commission à laquelle il ne s'y attend pas du tout. Mais si ce n'est pas le cas et votre relation est

celle du courtier avec l'acheteur, alors à l'origine c'est permis. Et Allah, le Très-Haut, sait mieux. »

Et Allah, le Très-Haut, sait mieux.