174410 - L'agent recruté pour assurer la distribution de produits moyennant une commission peut il en augmenter le prix?

question

Un homme m'a proposé de travailler avec lui en tant que distributeur de produits médicaux moyennant un pourcentage déterminé des bénéfices dépendant du volume des ventes. Par exemple 5 dollars par douzaine. Je devais assurer la distribution des produits dans des régions éloignées. L'employeur m'a envoyé une liste de produits. Auparavant, je lui avais expliqué clairement que j'allais sous employer d'autres pour la distribution et qu'ils augmenteraient les prix fixés par lui et il avait dit que c'était leur affaire. Cela étant, est il permis de procéder comme suit: - en ma qualité de distributeur utilisant un groupe de distributeurs, m'et il permis de modifier les prix au su ou à l'insu du patron? Il est évident que mes employés à leur tour augmenteront à leur guise les prix des produits qui figurent sur la liste une fois qu'ils auront assumé la responsabilité du transport et de la remise de la marchandise aux clients. L'accord signé avec le patron ne mentionne que le pourcentage du prix qui me revient. Il ne tient pas compte de l'intervention de mes agents distributeurs.
Si en revanche, il ne l'est pas permis de modifier les prix, serait il permis à mes sous employés de le faire pour profiter de leur activité, n'ayant pas conclu un quelconque contrat ou arrangement avec le patron. Cela étant, la situation générale se présente comme suit:
Le patron me fournit un tableau de prix déterminé que je modifie avant de l'envoyer à mes agents distributeurs qui à leur tour ajustent les prix à leur convenance pour enfin arrêter des tableaux de prix à communiquer aux consommateurs. Quand l'un de ces derniers passe une commande, on me la transmet et je la fais parvenir au patron. Ce dernier me livre l'objet commandé que je fais parvenir au distributeur secondaire qui à son tour le fera parvenir au consommateur qui paiera le prix convenu. Mes agents distributeurs m'envoient l'argent après en avoir déduit leur commission. Moi aussi, j'en défalque les 5 dollars par douzaine représentant ma commission+ un pourcentage ajouté par moi-même. Puis on envoie la somme convenue au patron.
En cas de contentieux, qu'est-ce qu'il faut faire? Cette opération s'assimile-t-elle à la vente d'un produit non encore acquis? Etant dépositaire de la confiance du patron, puis -je procéder à une

quelconque modification des prix même en sa connaissance? Il faut savoir que mon intervention consiste à coordonner l'activité liée à la préparation et à l'acheminement des produits vers les régions où un distributeur local les réceptionne. Pour information, disons que les produits sont proposés au consommateur à un prix proche de celui pratiqué sur le marché. Dites-nous ce qui est juste. Puisse Allah vous récompenser par le bien.

la réponse favorite

Louange à Allah.

Louanges à Allah

Premièrement, l'opération en question ne fait l'objet d'aucun inconvénient. Elle constitue une forme du courtage permis, à condition que le patron autorise l'augmentation du prix et que le produit soit vendu au prix du marché afin de ne pas porter préjudice aux acheteurs. On exige l'autorisation du patron pour l'augmentation du prix car le courtier est dépositaire d'une confiance et ses gains dépendent de son mandant. Aussi ne peut-il pas s'octroyer une augmentation au prix sans autorisation. La connaissance par le patron du montant de l'augmentation n'est pas une condition de son autorisation. Car il peut dire: vends à dix et si tu peux trouver plus, ce sera pour toi.

Le fait pour le patron de dire: vends à tant et si tu peux trouver plus ce sera pour toi. est autorisé par un groupe d'ulémas conformément aux doctrine d'Ahmad et Isaac (Puisse Allah lui accorder Sa miséricorde). C'est aussi rapporté d'Ibn Abbas (P.A.a) Ils assimilent cela à la moudharaba (forme de partenariat prévu par le droit musulman qui implique le partage des bénéfices et des pertes...)

Al-Bokhari (Puisse Allah lui accorder Sa miséricorde) dit dans son Sahih: Chapitre sur la commission du courtier... Ibn Sirine, Ataa, Ibrahim et al-Hassan ne désapprouvent pas l'octroi d'un salaire au courtier. Ibn Abbas dit: «Il n' y a aucun inconvénient à dire: vends ce vêtement à tant. Si tu peux obtenir plus,ce sera pour toi. Pour Ibn Sirine, si on dit: vends à tant. Su tu peux obtenir un bénéfice supérieur, il te reviendra ou nous le partagerons, cela ne représente aucun inconvénient.

Car le Prophète (Bénédiction et salut soient sur lui) a dit : Les musulmans sont régis par les conditions qu'ils approuvent.

Ibn Qoudamah (Puisse Allah lui accorder Sa miséricorde) dit dans al-Moughni (5/86): Si on dit: vends ce vêtement à dix. Si tu peux trouver plus, le surplus te reviendra. c'est juste et le vendeur mérite le surplus. Pour Chafii , ce n'est pas juste. Nous (hanbalites) lui rétorquons qu'Ibn Abbas n'y trouvait aucun inconvénient. Il s'y ajoute que le courtiergère le bien d'autrui avec sa permission. Ce qui valide la formulation d'une condition lui permettant d'avoir une part des bénéfices. C'est comme le cas de l'associé dans l'opération dite moudharabah et l'ouvrier (agricole) associé dans une culture irriguée.»

Deuxièmement, l'opération n'a rien à voir avec la vente d'un produit qu'on ne possède pas car votre activité et celle de vos sous-employés consistent à faire la promotion du produit et à la vendre en lieu et place de son propriétaire qui en dispose, moyennant une commission. Vous ne vendez pas une marchandise achetée par vous mais non encore réceptionnée. Vous ne vendez pas non plus pour votre propre compte. Vous ne faites que vendre par procuration une marchandise appartenant à un autre. Le courtier et le promoteur sont des agents qui interviennent moyennant une commission, non des acheteurs auprès du propriétaire (des produits).

Allah le sait mieux.