



278377 - Celui qui trouve un client pour un courtier mérite-t-il une commission chaque fois que le client mène une opération avec le courtier?

question

Je suis un courtier dans le secteur immobilier et j'ai des clients à moi. Il m'arrive d'être obligé de traiter avec des intermédiaires pour l'achat de terrains au profit de mes clients. Il en résulte l'établissement d'une relation entre mon client à moi et l'intermédiaire qui m'a facilité la vente. La relation est suivie de contacts et des transactions commerciales et foncières qui se déroulent à mon insu, intentionnellement ou pas. Ai-je droit à une part des commissions que génèrent lesdites transactions commerciales et foncières, étant donné que le client était au début mon client à moi? Ai-je le droit de réclamer une commission, même si je n'avais pas dit à l'intermédiaire qu'au cas le client que je lui avait fait connaître revenait pour d'autres opérations, je recevrais une commission pour chaque opération?

la réponse favorite

Louange à Allah.

La pratique de l'intermédiation commerciale s'appelle courtage. Celui-ci est permis en participe. Car il s'agit de consacrer un prix (à l'auteur d'une activité). Al-Boukhari consacre dans son *Sahih* un chapitre intitulé: chapitre sur la rémunération du courtage . Ibn Sirine, Ataa, Ibrahim et al-Hassan ne voient aucun inconvénient à ce que le courtier soit rémunéré. »

La rémunération n'est méritée que par l'auteur de l'activité rémunérée car le prix récompense une réalisation.

L'auteur de *ar-Rawdh al-mourbiee* écrit « Celui qui réalise une action après avoir appris la déclaration de celui qui en a fait la commande, selon laquelle celui qui l'accomplit serait récompensé, mérite la récompense, car le contrat (tacite) s'applique dès l'achèvement de



l'activité. Si un groupe accomplissait ensemble l'activité , il se partagerait la récompense équitablement pour avoir réalisé l'objet de la récompense. » (p.446)

Cela étant, s'il s'établit une relation entre votre client à vous et l'intermédiaire qui vous a facilité la vente et si la relation aboutit à des transactions commerciales et immobilières, cela ne vous donne droit à rien , que vous en aviez formulé la condition ou pas car toute condition formulée dans ce sens serait nulle puisque vous ne méritez de l'argent que pour un travail accompli. Or vous n'avez rien fait après l'établissement du premier contact (entre les deux personnes). Si vous aviez formulé une telle condition ,elle serait nulle parce non fondée dans le livre d'Allah, donc contraire à la loi religieuse. Sous ce rapport, le Prophète (Bénédiction et salut soient sur lui) a dit: « Qu'est-ce qui poussent des hommes à formuler des conditions non fondées dans le livre d'Allah alors que toute condition qui n'est pas fondée dans le livre d'Allah est nulle , fusse -t-elle répétée cent fois, le jugement d'Allah étant le plus vrai et les conditions entérinées par Allah les plus solides. » (Rapporté par al-Boukhari,2168 et par Mouslim,1504). Vous avez droit à une commission pour la première intervention ayant aboutit au contact entre le client et l'intermédiaire. Quant aux développements suivants, vous n'y êtes pour rien. Pourquoi alors mériteriez vous de l'argent?

On lit dans l'encyclopédie juridique (26/60): « avoir droit au bénéfice : ne peut avoir droit au bénéfice que celui qui apporte de l'argent ou du travail ou une garantie. L'apport pécuniaire donne droit au bénéfice car il fait partie des facteurs qui le produisent. C'est pourquoi il profite à l'auteur de l'apport. Pour la même raison le propriétaire du capital perçoit un bénéfice dans l'opération dite *mudharabah*. Le travail y donne droit puisqu'il contribue à sa production. C'est comme la part du bénéfice revenant au partenaire dans la *mudharabah*, compte tenu du fait qu'il s'agit d'un contrat (liant des partenaires).

On mérite encore une partie du bénéfice grâce à l'apport d'une garantie. C'est le cas du partenariat (fondé sur la crédibilité des partenaires). En effet, le Prophète (Bénédiction et salut soient sur lui) a dit: «La production dépend de la garantie » ou « la récolte dépend de la garantie. » Ce qui veut dire que le produit d'une affaire revient à celui qui en apporte la garantie. » C'est dans ce sens qu'il est permis à une personne d'accepter l'exécution d'une activité comme le



fait de coudre un vêtement contre un salaire bien déterminé et de recevoir d'une autre personne la même commande contre un salaire inférieur à celui exigé du premier. Le gain qu'il obtient grâce à la différence entre les deux salaires est licite du simple fait de son engagement à exécuter les deux commandes pris à un moment où il se peut même qu'il ne disposait d'aucun argent.

A défaut de l'une de ces trois facteurs dont chacun fonde le droit au bénéfice , on ne peut aucunement le réclamer. Voilà pourquoi il n'est pas juste qu'une personne dit à une autre: gère tes biens à condition que les bénéfices me reviennent ou qu'ils soient partagés entre nous deux. De tels propos sont absurdes selon tous les jurisconsultes (musulmans) et tout le bénéfice revient au propriétaire du capital, sans partage.»

Allah le sait mieux.