352707 - Comment juger l’imposition de frais contre le retardement du paiement jusque la réception de la marchandise achetée en ligne?

question

Est-il permis au commerçant de percevoir une somme pour obtenir le retardement d’un paiement jusqu’au moment de la réception de la marchandise (commandée) dans le cadre d’une transaction en ligne qui permet le paiement immédiat ou différé jusqu’à la réception de la marchandise, avec, dans ce dernier cas , le paiement de frais supplémentaires liés au retard du paiement..Cette opération est elle licite?

résumé de la réponse

L’achat en ligne se fait selon différentes modalités.Certaines impliquent justement un paiement différé et d’autres l’excluent. Voir es détails dans la réponse exhaustive.

la réponse favorite

Louange à Allah.

Formes d’achat en ligne avec un paiement différé

L’achat en ligne se fait selon différentes modalités.Certaines impliquent justement un paiement différé. Cela se passe comme suit:

1.On achète un article déterminé comme une voiture ou un téléphone portable précis. Il n’ y a aucun inconvénient à les vendre sur un siteweb à un prix à payer immédiatement ou plus tard. C’est parce qu’il est permis de vendre une marchandise indisponible selon l’avis le mieux argumenté , même sans en faire la description, pourvu que l’acheteur ait le choix de l’accepter ou pas quand il la verra.

Cheikh al-islam, Ibn Taymiyyah (puisse Allah lui accorder Sa miséricorde) écrit: « Ahmad (ibn Hanbal) a émis trois avis sur la vente d'objets non disponibles. Selon l'un, il n'est pas juste de les vendre en aucun cas, comme le soutient ach-Chafii dans ses Nouveaux avis consultatifs. Selon un deuxième, on peut les vendre justement, même en l'absence d'une description, mais alors, l'acheteur a le choix de les accepter ou de les rejeter quand il les verra, conformément à l'avis d'Abou Hanfiah. Il est rapporté aussi que pour Ahmad, il n'y a pas de choix. Selon le troisième avis qui est plus répandu, la vente est juste quand elle est accompagnée d'une description de son objet , et injuste en l'absence de celle-ci. C'est comme l'objet d'un engagement indéterminé. C'est l'avis de Malick. » Extrait du recueil des avis consultatifs (29/25)

Voilà ce qui s'applique en l'absence d'une description de la marchandise. Si en revanche, elle est correctement décrite ou filmée et clairement affichée, sa vente est parfaitement juste. Dans un cas pareil, il est permis que le prix à payer en différé peut être supérieur à celui payé au comptant. Aussi pourrait on dire: « si on achète au comptant, on paye 100. Autrement , on paye 120. Mais il faut alors demander à l'acheteur de choisir fermement l'une ou l'autre possibilité car l'opération ne saurait être valide si, au moment d'établir le contrat de vente, le prix n'est pas connu.

2.Ce qui est acheté doit être une marchandise décrite, objet d'un engagement à livrer ,mais pas déterminée. C'est comme l'achat d'un téléphone portable auprès d'une compagnie qui en fabrique différentes modèles et versions.Voilà une vente qui porte sur une marchandise décrite mais pas déterminée. Quand l'achat est conclu, on doit payer le prix entièrement et sur le champs car une telle vente ne saurait être valide autrement, étant donné qu'elle porte sur un article susceptible d'être décrit correctement et qu'elle est assortie du paiement du prix au comptant ou par virement direct du prix dans le compte du vendeur.Si l'opération se passe comme indiqué, rien ne justifie l'augmentation du prix, celui-ci étant remis alors que la marchandise n'est pas encore livrée.

3.Ce qui est acheté est un article décrit à payer à la livraison. Ceci ne représente aucun inconvénient. Car la vente se réalise au moment de la réception de l'article et non avant. Ce qui

précède la remise de l'article n'est qu'une promesse d'achat. Et puis quand l'article est livrée et constatée, la vente est suivie de la remise du prix.

La vente conclue après la livraison de la marchandise porte sur un bien disponible. Il n'est pas permis de rendre une vente effective avant la remise du produit à l'acheteur car l'opération porterait sur un article décrit dont le prix n'est pas payé au comptant. Une telle vente relèverait de ce qu'on appelle : *vendre une dette contre une dette* .

Ibn Qudamah (puisse Allah lui accorder Sa miséricorde) écrit: « Selon Ibn al-Moundhir , les ulémas sont tous d'avis qu'il n'est pas permis de vendre une dette contre une dette. Ahmad dit que c'est l'objet d'un consensus.Abou Oubayd a rapporté dans *al-Gharib* que le Prophète (bénédiction et salut soient sur lui) a interdit de vendre un objet indisponible avec un paiement non disponible. Ce qu'il explique comme étant la vente d'une dette contre une dette. Al-Athram dit avoir interrogé Ahmad sur l'existence d'un hadith authentique traitant d'une telle opération et obtenu de lui une réponse négative. » Extrait d'*al-Moughni*,4/37.

Avec la disponibilité de la marchandise devant l'acheteur, les deux parties peuvent rendre la vente effective.

Ce qui précède indique clairement que rien ne justifie l'augmentation du prix ou ce qu'on appelle *frais à payer pour bénéficier d'un paiement en différé*, à l'exception du premier cas de figure dans lequel on vend un article (déterminé) au comptant ou à terme, quitte à préciser l'une deux modalités à la concrétisation de l'achat.

Allah le sait mieux