



259320 - La vente en ligne d'un article dont on ne dispose pas mais qu'on commande auprès d'un distributeur qui l'envoie directement au client par frête.

question

Quand un client achète un bien en ligne, il en paie le prix à une autre partie via le distributeur du service de paiement automatique suivant deux options: l'usage d'une carte de crédit ou d'un compte bancaire. Le distributeur du service de paiement automatique reçoit l'argent liquide et reçoit des frais représentant environs 2 pour cent du montant de l'opération. Ensuite, le système connecté à mon site internet envoie automatiquement la commande au distributeur qui en assure l'exécution.

Il existe deux manières de traiter avec le distributeur:

1. Déposer l'argent dans son compte bancaire par anticipation de sorte que, une fois l'opération effectuée, il prépare la marchandise et l'envoie directement par frêt à l'acheteur.
2. Le distributeur envoie la marchandise par frêt à l'acheteur après la présentation de la commande et avant de me demander à moi, client de payer sur la base d'une facture à présenter postérieurement. Le frêt peut prendre d'un à trois jours. Ensuite, j'effectue un retrait auprès du fournisseur de service de paiement automatique pour récupérer l'argent qu'il a versé à l'acheteur.

Il existe une autre méthode pour à l'acheteur de payer le prix de la marchandise. Elle consiste à lui donner l'option de se faire délivrer une facture par la voie du distributeur du service de paiement automatique afin qu'il puisse payer en tranches dans un délai de 14 jours. Mais le recours aux tranches entraîne de l'usure dans la transaction entre l'acheteur et le fournisseur du service de paiement automatique selon ce que stipule le contrat les liant.

Toutes les options disponibles impliquent l'envoi direct de la marchandise par le distributeur à l'acheteur après l'achèvement de l'opération d'achat effectuée sur mon site internet. Ce type de



commerce est -il licite?

la réponse favorite

Louange à Allah.

Selon notre compréhension de votre question, la transaction réunit quatre parties:

- 1.l'acheteur.
- 2.votre site internet.
- 3.le distributeur.
- 4.le fournisseur du service de paiement automatique.

Premièrement, nous disons d'abord qu'il est permis à l'acheteur d'effectuer un paiement par la voie du fournisseur du service de paiement automatique, moyennant des frais correspondant à 2 pour cent du montant de l'opération. C'est un courtage rémunéré qui ne représente aucun inconvénient.

Deuxièmement, il n'est pas permis de vendre un bien avant de le réceptionner auprès du distributeur pour en prendre possession.Ceci s'atteste dans ce hadith cité par an-Nassaie (4613) par Abou Dawoud (3503) et par at-Tirmidhi (1232) et rapporté par Hakim ibn Hizam en ces termes: « j'ai interrogé le Prophète (bénédition et salut soient sur lui) en lui disant: ô Messenger d'Allah! Parfois quelqu'un vient me demander une marchandise que ne possède pas et je la lui vend avant d'aller la lui acheter au marché... » - « ne vends pas ce que tu ne possèdes pas. » Dit-il. Ce hadith est jugé authentique par al-Albani dans *Sahih* an-Nassaie

Ad-Daaraqoutni et Abou Dawoud (3499) ont rapporté de Zayd ibn Thabit que le Prophète (bénédicton et salut soient sur lui) a interdit la vente de marchandises non encore réceptionnées par les commerçants. » le hadith est jugé bon par al-Albani dans *Sahih* Abou Dawoud.



La seule issue de cette affaire:

1. Consiste à vous fier de la promesse du client, d'acheter la marchandise puis de la lui vendre. Une fois que vous aurez acheté et réceptionné la marchandise, vous la lui vendez et envoyez.

-Vous pouvez aussi agir comme l'agent du distributeur et vendez pour lui contre une commission ou alors agent de l'acheteur et achetez la marchandise pour son compte au prix coûtant, quitte à se mettre d'accord avec lui sur le montant de votre commission.

-une troisième possibilité est offerte. Elle passe par le *salam* qui consiste à vendre au client une marchandise si parfaitement décrite qu'elle ne saurait être l'objet d'un contentieux. Et puis vous vous engagez à la lui livrer à une date déterminée, à condition de recevoir l'argent au moment de la conclusion du contrat, fût-ce en le faisant déposer dans votre compte bancaire car l'effectivité d'un tel transfert vaut une perception. Il n'est juste que l'argent reste chez l'intermédiaire électronique ou distributeur du service de paiement automatique.

On a déjà expliqué ces trois cas dans la réponse donnée à la question n°292328.

Aussi voyez vous que l'inconvénient réside dans votre non possession de la marchandise avant de la vendre au client et que pour réparer cela il faut utiliser l'une des options susmentionnées. Toutefois, la première ne vous arrangerait pas puisque vous ne recevez pas la marchandise auprès du distributeur avant de la vendre.

L'option revêtant la forme d'un courtage rémunéré peut marcher pour vous si le distributeur l'accepte et vous désigne comme agent à rémunérer par lui. Mais alors vous ne pouvez pas déposer de l'argent dans son compte par anticipation puisque vous êtes son agent non quelqu'un qui achète auprès de lui.

La deuxième méthode suggérée par vous est juste. C'est de retirer l'argent de l'acheteur auprès de l'intermédiaire, distributeur du service de paiement automatique pour l'envoyer au distributeur en tant que son agent, soit auprès du vendeur et dans la vente et la réception du prix, soit auprès



de l'acheteur dans l'achat et le paiement à sa place, à condition que tout cela soit intégré dans le contrat conclu entre vous et votre mandant, comme la fixation de votre commission correspondant à vos interventions.

S'agissant de la formule 'salam', elle ne vous arragne pas car elle est assortie de la condition de recevoir l'intégralité du prix à la conclusion du contrat. Ce qui exclut que l'argent reste auprès de l'intermédiaire.

En somme, du moment que vous ne disposez pas de la marchandise et ne pouvez pas la réceptionner avant de la vendre, et ne pouvez pas non plus recevoir l'intégralité du prix auprès de l'acheteur, la seule option qui vous reste est celle du courtage pour le compte du distributeur.

Deuxièmement, ce que vous avez dit sur les rapports entre le client et le fournisseur du service de paiement automatique n'est pas permis puisqu'il implique l'usure comme vous l'avez dit. En effet, si le dit distributeur paie le prix à la place de l'acheteur et revient lui en demander le remboursement assorti d'un intérêt, alors on est en pleine usure. Ce qui est licite, c'est que le client lui donne l'argent pour qu'il le fasse parvenir au vendeur en contre partie d'une commission. Ce qui est le courtage rémunéré déjà évoqué.

Allah le sait mieux.