194359 - Comment juger le fait de profiter des points que donnent les compagnies d'aviation?

question

Je suis étudiant au Canada. Je voyage assez souvent. Il y a plusieurs compagnies aériennes qui assurent la liaison entre l'Arabie Saoudite et le Canada. De nombreuses compagnies s'attirent de la clientèle en accordant des points à utiliser dans le futur de manière à bénéficier d'une importante réduction du prix du billet d'avion. J'ai choisi l'une des compagnies car, après plusieurs voyages avec elle, on peut acheter le billet au quart de son prix. Parfois, on ne paie que des taxes. Ma question est de savoir s'il est permis de choisir exclusivement ces compagnies dans le but de bénéficier du système de points. Comment juger le fait d'utiliser les points pour ne payer que le dixième du prix du billet? Il faut savoir que j'ai fait une réservation grâce à ce système et payé le dixième du prix du billet plus des taxes et il n'est pas possible d'annuler la réservation...

la réponse favorite

Louange à Allah.

Louanges à Allah

Il me semble qu'il n' y a aucun inconvénient à utiliser les points que donnent ces compagnies de transport aérien de manière à obtenir une réduction du prix du billet puisqu'il ne s'agit là que de la vente du billet à un prix inférieur au prix normal en échange à une contrepartie, ce qui est permis selon la majorité des ulémas, étant donné que les ventes et les loyers sont fondés sur le consentement mutuel des parties impliquées. A cepropos, le Très haut dit: Ô les croyants! Que les uns d'entre vous ne mangent pas les biens des autres illégalement. Mais qu'il y ait du négoce (légal), entre vous, par consentement mutuel. (Coran,4:29). Quand un vendeur accepte de céder sa marchandise contre un prix inférieur au prix normal, cela est permis. Voir la réponse donnée à la question n° 7842 Bonus commerciaux par Dr Khalid al-Mouslih (160-167). Il en est de même quand , après un certain nombre de voyages, on offre un billet gratuit au client. C'est aussi permis

puisqu'il s'agit d'un don de la part du vendeur à l'acheteur. Ibn Roushd dit: On ne saurait reprocher à personne de faire preuve de souplesse et d'agir avec prudence en matière de vente. Voir les Bonus commerciaux (164).

Il faut toutefois veiller à ce que le prix normal offert par la compagnie en question ne soit pas supérieur aux prix pratiqués par les autres compagnies et que la réduction ne soitobtenue qu'en raison de sa fidélité motivée par des avantages et privilèges attendus.

Cheikh Ibn Outhaymine (Puisse Allah lui accorder Sa miséricorde) a été interrogé en ces termes: Nous avons un garage mécanique et de lavage de voiture et nous avons imprimé des cartes porteuses de cette inscription: collecte quatre coupons et tickets de huile et de lavage, vous aurez un lavage gratuit pour votre voiture Est ce que notre pratique est entachée d'irrégularité? Pouvez vous établir une règle applicable en matière de concurrence et ailleurs?»

Voici sa réponse: Cela ne comporte aucun inconvénient, du moment que le coût du service n'a pas été gonflé pour inclure ce qui est offert. La règle en la matière est que tout contrat qui n'entraîne ni gain ni perte est sans inconvénient. Tout contrat qui implique autant de chances de gagner que de perdre est interdit. En effet, si on ne peux en sortir que gagnant ou perdant, c'est un jeu de hasard. Quand le contrat est conçu de manière à ce que soit on gagne, soit on n'en sort indemne, on ne subit aucun préjudice. Ou bien on obtient un bénéfice ou bien on ne l'obtient pas mais on ne perd rien. Extrait de al-liqaa ach-chahri (1/25) selon la numérotation de la libraire virtuelle ach-chamilah. Se référer à la fatwa n° 22085.

Allah le sait mieux.