

## 518455 - Le verdict sur les commissions dans la commercialisation de formations

---

### La question

Je fais la promotion de sessions d'enseignement pour le compte d'une société du secteur. Je ne reçois aucune somme pour le courtage. Le coût de la formation est 100 dollars US. Ma commission pour le recrutement de chaque apprenant durant une période déterminée est 13 dollars. La commission n'évoluera que quand j'aurais recruté 10 apprenants. A partir de là, elle passe à 17 dollars, bien que le coût de la formation reste fixée à 100 dollars. La société ne pratique pas la vente pyramidale. Comment alors juger l'augmentation? Par ailleurs, si je recrutais 5 apprenants au cours d'un mois, j'aurais une récompense spéciale de la société d'un montant de 50 dollars convenue d'avance en dehors de la commission. Quel est le statut de cette récompense ou motivation?

### La réponse détaillée

#### Premièrement :

Il n'y a aucun inconvénient à faire la promotion de sessions de formation contre une commission connue si tant est que les matières enseignées sont licites, car il s'agit d'un courtage et d'une prestation payante pour un service licite.

#### Deuxièmement :

Pour que la contrepartie soit licite, il est exigé que la rémunération soit bien déterminée. A ce propos, on lit dans *Al-Mawssou'a Al-Fiqhiya* (15/216) : « La rémunération et ses conditions :

– Sa détermination : Les ulémas Malikites, Chaféites et Hanbalites exigent, pour la validité d'un contrat de prestation payante, que la rémunération soit une somme d'argent bien déterminée en espèce et en valeur. Car l'ignorance de la contrepartie fait perdre l'objectif du contrat de prestation payante, étant donné que personne ne désire se livrer à une activité tout en ignorant la rémunération. De plus, il n'y a aucune raison de ne pas savoir à l'avance quelle sera la

rémunération dans le contrat, contrairement à certaines tâches où l'effort nécessaire et l'identité de la personne qui les effectuera peuvent être inconnues pour des raisons valables, et l'ignorance ici peut être excusable. La détermination de la rémunération se réalise soit par son constat ou par sa description. »

On lit dans *Al-Ma'ayir Ach-Char'iya*, p.261 : « Il est requis que la contrepartie soit bien connue, légalement estimée et pouvant être remise. Si la contrepartie est inconnue, illégale ou impossible à remettre, alors une contrepartie de substitution équivalente devient obligatoire. »

L'évolution de la rémunération, en fonction du nombre des étudiants ou des inscrits au cours du mois, ne représente aucun inconvénient, à condition qu'elle soit connue.

Il n'y a pas d'inconvénient concernant ce que vous avez mentionné que vous percevez 13 dollars par étudiant, et si dix étudiants s'inscrivent par votre intermédiaire, vous percevez 17 dollars par étudiant participant, car la rémunération est bien connue.

De même, il n'y a pas d'inconvénient à convenir, avec la société avec qui vous travaillez, que si cinq étudiants s'inscrivent en un mois, vous recevez 50 dollars, en plus de la commission, tout cela est permis ; car la condition est que la rémunération ou la commission soit connue, et c'est le cas ici.

Et Allah, le Très-Haut, sait mieux.