



## 7851 - Il lui vend à tempérament un téléphone cellulaire et paie à sa place le prix des cartes téléphoniques.

---

### question

Question : Certains établissements effectuent la vente des appareils de téléphonie mobile de la manière suivante:

Les deux parties concluent un contrat aux termes duquel une entreprise vend à un client un téléphone cellulaire et lui délivre un bon permettant d'obtenir une carte de la société des télécommunications et le tout au prix de 5000 rials dont 3000 à verser par le vendeur à la société pour l'acquisition de la carte au profit de l'acheteur et 2000 représentant le prix de l'appareil, et le versement de l'intégralité des sommes se fait par mensualités....

Est-il permis à la société d'engager la procédure de la vente à tempérament avant la fourniture de la carte à l'acheteur, étant donné qu'elle ne possède pas de carte ?.

### la réponse favorite

Louange à Allah.

La question a été soumise à son Eminence Cheikh Muhammad Ibn Salih al Outhaynine (Puisse Allah le préserver) qui a répondu que l'opération n'est vraisemblablement pas permise, car l'acheteur, dit au vendeur : **Prête-moi le prix de la carte, je vous le paierai avec des intérêts** . Or ces intérêts relèvent de l'usure. Mais il peut lui vendre l'appareil à terme ,car il en dispose effectivement.

- **S'il disait : transférez les intérêts sur l'appareil ?**

- **Inutile, car les intérêts s'appliquent à tout. Ce contrat est prohibé. Mais l'acheteur peut acquérir une carte de son propre argent**

-« L'opération relève-t-elle du double contrat ?. Le rapport entre le vendeur et l'acheteur peut-il être assimilable à un rapport de procuration en ce qui concerne la carte ?



-« Non car il y a deux contrats distincts, le premier avec la société des télécommunications et le second avec le fournisseur, ce qui est interdit. C'est comme si on empruntait à la société des télécommunications et lui prêtait l'emprunt avec des intérêts plus consistants que ceux demandés par le premier créancier. Allah le sait mieux.