

« SIC vs. Finance islamique »

Auteur : Oumarou Sanda Awal
Courriel : sanda.awal@gmail.com
Date : 22 septembre 2025

On peut transformer l'exemple ci-dessous en **cas d'école** montrant :

1. Les limites d'un projet classique de logement au Cameroun (comme la SIC).
2. Comment une **approche en finance islamique** (Mourabaha, Ijara, Moucharaka, etc.) offrirait un modèle plus juste et soutenable.

Cas d'école : 3000 logements SIC au Cameroun (453 milliards FCFA)

Situation actuelle (financement conventionnel)

- **Projet annoncé** : 3000 logements, coût total 453 milliards FCFA.
- **Coût unitaire** : 151 millions FCFA par logement.
- **Hypothèse de location** : 250 000 FCFA/mois.
- **Amortissement brut** : 50 ans.

Problèmes :

- **Coût unitaire excessif** (au-dessus du marché local).
- **Rentabilité faible** (2%/an).
- **Durée d'amortissement déraisonnable** (50 ans, sans frais annexes).
- **Suspicion d'inefficience ou de surcoût** dans le modèle classique (corruption, marges abusives, mauvaise gestion).

Approche en Finance islamique

1. Mourabaha immobilière (vente avec marge déclarée)

- La SIC ou une banque islamique achète le terrain + construit le logement.
- Revend le logement au client avec une marge **connue à l'avance**.
- Exemple : coût réel 30 millions FCFA, revente 35 millions sur 10 ans.
- Paiement par mensualités **fixes** sans intérêts.

Avantages :

- Transparence des coûts.
- Accessibilité pour la classe moyenne.
- Amortissement clair (10–15 ans au lieu de 50 ans).

2. Ijara (location-vente / leasing islamique)

- L'institution construit et reste propriétaire du bien.
- Le client paie un **loyer progressif**, une partie servant à l'usage, l'autre à l'acquisition progressive du bien.
- À la fin, le logement devient la propriété du locataire.

Avantages :

- Pas de dette avec intérêt.
- Le client devient propriétaire progressivement.
- Loyer **aligné sur ses revenus réels**.

3. Moucharaka Moutanakissa (partenariat dégressif)

- La banque et le client achètent le logement ensemble (ex : 70% / 30%).
- Chaque mois, le client rachète une part de la banque en plus de payer un loyer pour la part qu'elle détient.
- À la fin, le client devient **propriétaire à 100%**.

Avantages :

- Partage du risque.
- Accès facilité pour les ménages modestes.
- Durée d'acquisition plus raisonnable.

Modèle	Coût unitaire logement	Durée amortissement	Accessibilité sociale	Transparence	Risque
SIC (classique)	151 M FCFA	50 ans	Très faible	Faible (soupçon surcoûts)	Locataire supporte tout
Mourabaha	30–40 M FCFA	10–15 ans	Moyenne (classe moyenne)	Forte	Partagé
Ijara	30–40 M FCFA	15–20 ans	Élevée (revenus modestes)	Forte	Institution supporte jusqu'à transfert
Moucharaka	30–40 M FCFA	15–20 ans	Élevée (flexibilité)	Forte	Partagé

Conclusion pédagogique

- Le modèle SIC, basé sur un financement classique opaque, conduit à des coûts prohibitifs et une rentabilité insoutenable.
- La finance islamique, en privilégiant **transparence, partage des risques et adossement à l'économie réelle**, permet d'offrir des logements accessibles, amortis en 10–20 ans et socialement viables.

Cas d'école : Projet SIC et alternative en finance islamique

Le projet de 3000 logements de la SIC, annoncé à 453 milliards de FCFA, révèle les limites du financement classique : coût unitaire de 151 millions FCFA par logement, amortissement sur près de 50 ans avec un loyer mensuel de 250 000 FCFA, et une rentabilité faible.

À l'inverse, la **finance islamique** propose des modèles plus justes et viables, tels que :

- **Mourabaha immobilière** : achat-revente avec marge connue, amortissable en 10–15 ans.
- **Ijara (location-vente)** : loyer progressif menant à la propriété.
- **Moucharaka Moutanakissa** : copropriété avec rachat progressif des parts.

Ces mécanismes favorisent la transparence, l'accessibilité et le partage des risques, tout en rapprochant le logement des réalités sociales.

Pour une analyse approfondie et des exemples pratiques détaillés, voir l'ouvrage de Oumarou Sanda Awal paru aux éditions l'Harmattan, Paris le 15 mai 2025 : ***Finance islamique : efficacité pratique et éthique***, disponible sur le marché.

Fait à **Paris 22 septembre 2025.**

Oumarou Sanda Awal

Signature : *Oumarou Sanda Awal*