

Exemple de bonne pratique



## Comment la coopération entre une Organisation de Personnes Handicapées et une institution de micro-finance peut-elle améliorer la gestion des prêts ?

**Articles de la CRDPH : 27**

**Pays :** Nicaragua

**Région :** Amérique Centrale

**Bonnes pratiques disponibles en :** Français, Anglais (Rapport complet disponible en Arabe et en Espagnol)

Financement de Lignes de Crédit : l'Exemple de FURWUS et Espino Blanco au Nicaragua

### Description de la pratique et du processus de mise en œuvre

La fondation FURWUS (Fundación para la Rehabilitación Walking Unidos) offre une **réadaptation physique, des orthèses, des prothèses et des opportunités d'emploi aux personnes handicapées.**

Il y a un an et demi, FURWUS a lancé un **programme de microcrédit** grâce à un partenariat avec **une institution de micro-finance locale**, Espino Blanco, spécialisée dans les **services aux populations vulnérables**. FURWUS a reçu une **subvention** de la Fondation Interaméricaine et a chargé l'institution Espino Blanco, soucieuse des problèmes sociaux, de la gérer. FURWUS a défini les **conditions de prêt** et a accordé **quelques assouplissements : un taux d'intérêt inférieur aux taux du marché et une période de grâce de deux mois.**

### Les principales difficultés rencontrées

Après une période où peu de remboursements étaient effectués à échéance, un **solide système de suivi** a été mis en place et les indicateurs financiers s'améliorent. Pour l'instant, **seules 30 personnes** ont bénéficié de ces services ; l'objectif de FURWUS est d'atteindre 200 utilisateurs. Une campagne est en cours pour **faire connaître** ce fonds aux personnes handicapées des communautés avoisinantes.

## Les effets de cette pratique

Rosa María Pérez est comptable. Lorsqu'elle a reçu un prêt de FURWUS pour créer sa petite entreprise, elle pensait ne pas avoir besoin de suivre une formation, mais a tout de même **assisté aux cours** étant donné qu'ils étaient obligatoires pour tous les emprunteurs.

Elle réalise désormais que la formation lui a été **très bénéfique**. « *J'ai beaucoup appris sur **le marketing et le service à la clientèle**, mais la formation m'a également aidé à sélectionner les produits que je vendrais le mieux en fonction de l'offre, de la demande et de mes compétences et contraintes personnelles. J'ai décidé de vendre des graines, car ce sont des denrées non périssables et qu'il y a peu de vendeurs de graines sur ce marché. Mes nouvelles compétences associées à ma formation en comptabilité m'ont aidé à développer **une activité rentable et viable** ».*

« *Le prêt m'a ouvert de nombreuses opportunités, ainsi qu'à mes enfants* » ajoute-t-elle. Malgré son diplôme en comptabilité, elle n'était jamais parvenue à trouver un emploi. « *Lorsque les gens s'apercevaient que j'avais des difficultés à marcher, ils refusaient de m'embaucher. Je me disais alors que j'étais allée à l'école pour rien.* » Mais grâce au prêt, il n'en est plus rien. Rosa María a utilisé son emprunt pour ouvrir **un petit commerce qui marche très bien**. « *Avant de recevoir le prêt, ma vie était triste. Mon mari est décédé il y a quelques années et je ne parvenais pas à trouver un emploi ; mon fils de 14 ans devait alors mendier et vendre des confiseries dans la rue pour assurer notre subsistance, à nous deux et à mon plus jeune fils* », explique-t-elle. « *Maintenant que j'ai mon magasin, je subviens moi-même à nos besoins à tous les trois ; mes deux enfants vont à l'école et je veillerai à ce qu'ils poursuivent leurs études jusqu'à l'université !* ».

Rosa María passe trois heures par jour dans les transports en commun pour se rendre au marché et en revenir.

## Quels sont les principaux points de vigilance à prendre en compte ? Comment cette pratique pourrait-elle être améliorée ?

Il est indispensable d'apprendre aux bénéficiaires à **calculer leurs revenus et leurs dépenses** pour qu'ils aient une idée claire des **bénéfices nets** générés par leurs activités économiques.

L'élaboration d'un **Plan d'Affaires** est tout aussi importante, car cela traduit la démarche de l'entrepreneur, qui fait des projets pour l'avenir. Cet élément peut aider les entrepreneurs à prendre des **décisions professionnelles rationnelles**.

Enfin, une certaine **compréhension de quelques principes de base du marketing** peut s'avérer utile : importance de la **différenciation du produit et comportement envers les clients**, par exemple.

## Contexte :



**Rapport complet** : [Bonnes pratiques pour l'insertion des personnes handicapées dans les pays en développement : Mécanismes de financement pour l'auto-emploi \(Handicap International, 2006\)](#) **Critères de cette bonne pratique** : cf. p. 41 du rapport. **Recommandations pour développer une bonne pratique** : cf. pp. 87 – 90 du rapport. **Liens vers d'autres ressources** : [Convention relative aux droits des personnes handicapées](#)