

Formation à l'Initiative Personnelle — L'Alternative Psychologique de Lomé à la Formation Commerciale Classique

City Innovation Library · Bonne pratique · Togo

Score de qualité : 71/100

Niveau de preuve : Essai contrôlé randomisé

Résumé

Un essai randomisé publié dans Science à Lomé a réparti 1 500 clients de microfinance entre une formation à « l'initiative personnelle » fondée sur la psychologie, une formation commerciale classique, ou aucune formation ; la formation à l'initiative personnelle a augmenté les profits sur deux ans de 30 %, contre 11 % non significatifs pour la formation classique.

Dimensions clés

Dimension	Score
Evidence of impact / measured results	3/3
Transferability / demonstrated replication	2/3
Scalability	2/3
Sustainability / continuity	1/3
Innovation	3/3
Inclusiveness / equity	2/3
Multi-stakeholder collaboration	2/3

Évalué par C-NAPSE

Sources de données

[C-NAPSE web research](#) — consulté le 2026-08-28

[FUCEC-Togo](#) — consulté le 2026-08-28

[Science: Teaching personal initiative beats traditional training](#) — consulté le 2026-08-28

[IPA/J-PAL PDF of the Science paper](#) — consulté le 2026-08-28

Citer — Evidoria. *Formation à l'Initiative Personnelle — L'Alternative Psychologique de Lomé à la Formation Commerciale Classique*. ID persistant : 45365904-4759-431a-8227-eea24d2cd23e.