Financement des petites et moyennes entreprises et service de tutorat dans les marchés émergents en République Dominicaine

Researchers:

Alejandro Drexler

Greg Fischer

Antoinette Schoar

Sector(s): Finance

Fieldwork: Ideas42

Location: Santo Domingo, Dominican Republic

Sample: 1193 clients d'ADOPEM

Target group: Urban population

Outcome of interest: Profits/revenues

Intervention type: Financial literacy Training

AEA RCT registration number: AEARCTR-0001867

Données: Download from the AEA

Partner organization(s): Banco ADOPEM

Policy issue

Des travaux récents dans le domaine du développement de la finance se sont concentrés sur la réduction de la pauvreté par les institutions de microfinance. On considère que ces institutions facilitent l'entreprenariat en offrant de petits prêts personnels à des emprunteurs qui autrement auraient des difficultés à accéder aux produits financiers. Mais les nouveaux entrepreneurs font face à des décisions financières complexes pour lesquelles ils peuvent ne pas être préparés. Des études ont montré qu'il y a un lien fort entre une bonne connaissance financière et des meilleurs décisions et résultats commerciaux, mais il y a peu d'indices sur la meilleure façon de transmettre rapidement des techniques financières aux propriétaires de commerces. Est-ce que les cours devraient plus insister sur la manière de traduire tous les aspects d'un sujet complexe ou enseigner des concepts de base en profondeur ?

Context of the evaluation

En République Dominicaine, ADOPEM est une banque de crédits et d'épargne qui fournit des services essentiellement aux urbains à faible revenu et aux petits commerces. Ils proposent des prêts de 70 à 1400 $ aux individus comme aux groupes et gère également un centre de formation avec des programmes traitant de l'informatique, de l'entreprenariat et du commerce. Beaucoup de clients gèrent de petits commerces avec peu ou pas d'employés, comme des bazars, des salons de beautés, des magasins d'alimentation qui leur rapportent en moyenne 85 $ par semaine. Beaucoup de clients ADOPEM ont des erreurs sur leurs cahiers de comptabilité, et peu d'individus séparent leur compte personnel de leur compte d'entreprise.



An elderly man selling mangoes in the Dominican Republic.

Photo credit: aleksandr paraev, Shutterstock.com

Details of the intervention

Les chercheurs ont fait un partenariat avec ADOPEM pour évaluer deux méthodes de formation à la finance : l'une qui met l'accent sur les principes classiques de comptabilité et l'autre qui met l'accent sur les méthodes empiriques pour la prise de décisions. Sur un groupe de 1193 clients ADOPEM qui a montré un intérêt pour la formation commerciale, deux tiers ont été choisis pour recevoir 5 à 6 semaines de formation, dispensée une fois par semaine pendant trois heures et qui comprenait du travail à la maison. Des instructeurs qualifiés locaux ayant une expérience dans l'enseignement des adultes donnaient ces cours, gratuits ou presque. Deux sortes de formations ont été testées :

Le traitement comptabilité : ce programme a été adapté de modèles d'éducation commerciale conçus par Freedom From Hunger et le Citygroup Foundation, et s'appuyait sur une approche basique et traditionnelle des techniques comptables. Il couvrait des sujets comme la conservation des comptes-rendus quotidiens des recettes et des dépenses, la gestion des stocks, des comptes clients et fournisseurs, le calcul des bénéfices en liquides et l'investissement.

Le traitement méthode empirique : ce traitement enseigne aux participants des règles simples pour prendre des décisions, mettant l'accent sur la séparation entre compte personnel et compte d'entreprise. Il enseigne aux clients à se payer un salaire fixe, à différencier les dépenses personnelles de celles de leur commerce et donne des outils faciles à utiliser pour harmoniser les comptes.

Un sous-ensemble sélectionné aléatoirement dans chaque groupe a reçu hebdomadairement une visite de suivi d'un conseiller financier, afin de différencier d'un côté entre les effets d'avoir appris la documentation et de l'autre, ceux de les mettre en application régulièrement dans la pratique commerciale. Les conseillers rendaient visite aux participants et répondaient à toutes les questions qu'ils avaient à propos de la documentation, vérifiaient et encourageaient l'utilisation des livres de comptabilité et aidaient à corriger les erreurs trouvées.

Results and policy lessons

Effets sur les pratiques commerciales : les résultats indiquent que le traitement méthode empirique a un effet considérable sur les pratiques commerciales des clients. La probabilité que les clients aient séparé leur compte et leur argent liquide d'entreprise et personnel, qu'ils aient conservé des archives de leurs comptes et qu'ils calculent officiellement leur revenu est passé de 6 à 12% en comparaison avec le groupe contrôle. A l'opposé, le traitement comptabilité semble n'avoir aucun impact sur les pratiques commerciales.

Effets sur les revenus : les participants du traitement méthode empirique ont déclaré une augmentation de leurs revenus lors des semaines difficiles, suggérant que la formation a fonctionné en alertant les individus sur les changements des recettes et des dépenses et en leur donnant des outils pour absorber ces chocs. Ces augmentations de revenus étaient relativement importantes, autour de 25 % des revenus déclarés lors de l'étude finale. Le traitement comptabilité n'a eu aucun impact sur les revenus.

Il n'y a pas eu d'impacts perceptibles sur le fait de recevoir des visites de suivi des conseillers sur aucun des groupes traitement. Il y a cependant eu quelques différences sur les effets du traitement chez divers groupes. La formation a eu un impact plus grand chez les clients les plus instruits sur leur probabilité de séparer l'argent liquide personnel de celui du commerce et sur l'épargne. De plus, le traitement méthode empirique a eu également un impact plus grand sur les personnes qui n'avaient pas manifesté d'intérêt pour la formation comptabilité. Cela sous-entend que faire payer ou donner des programmes de formations optionnels peut ne pas cibler les programmes pour ceux qui en bénéficieront le plus.

Drexler, Alejandro, Greg Fischer, and Antoinette S. Schoar. 2014. "Keeping it Simple: Financial Literacy and Rules of Thumb." American Economic Journal: Applied Economics 6(2): 1-31.

1. ideas42 is a social science research and development laboratory that uses scientific insights to design innovative policies and products in partnership with the private and public sector