

Pathways to Profits — Formation en marketing vs finance pour les entrepreneurs du Cap

City Innovation Library · Bonne pratique · Afrique du Sud

Score de qualité : 52/100

Niveau de preuve : Modérées

Résumé

Un essai randomisé de la Banque mondiale a réparti 852 entrepreneurs du Cap entre formation en marketing, formation en finance et groupe témoin, sur un programme de 10 semaines. La formation en marketing a augmenté les bénéfices de 61 % et les ventes de 64 % ; la formation en finance a augmenté les bénéfices de 41 % par la maîtrise des coûts — deux voies de croissance distinctes.

Dimensions clés

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

Évalué par C-NAPSE

Sources de données

[C-NAPSE web research](#) — consulté le 2026-08-22

[Business Bridge \(with World Bank Group research team\)](#) — consulté le 2026-08-22

[Management Science 2018 \(SSRN working version\)](#) — consulté le 2026-08-22

[World Bank Policy Research Working Paper 7774](#) — consulté le 2026-08-22

Citer — Evidoria. *Pathways to Profits — Formation en marketing vs finance pour les entrepreneurs du Cap*. ID persistant : 179761a4-f76a-4a9b-8cea-b2b7bd27d7d3.