# Résultats du conseil aux entreprises, aux Philippines

**Researchers:**

Greg Fischer

Dean Karlan

**Sector(s):** Finance,  Entreprises

**Fieldwork:** Asian Institute of Management (AIM)

**Location:** metro Manilla area, Philippines

**Sample:** 85 petites et moyennes entreprises

**Target group:** Small and medium enterprises

**Outcome of interest:** Earnings and income

**Intervention type:** Business skills training

**AEA RCT registration number:** AEARCTR-0000175

**Données:** https://doi.org/10.7910/DVN/MNW5LP

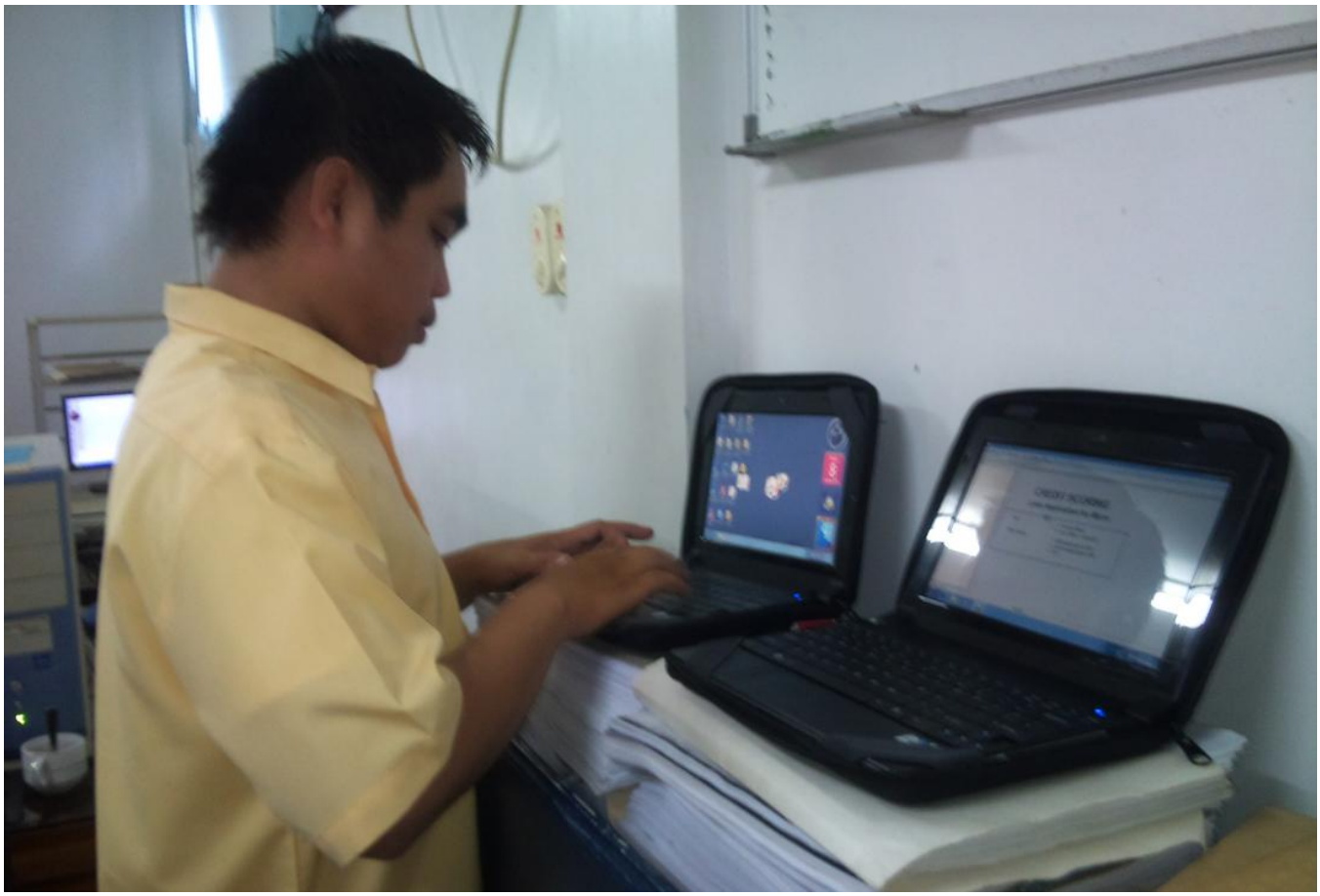
**Research Papers:** The Catch-22 of External Validity in the Context of Constraints to Firm Growth

## Policy issue

On considère souvent que les petites entreprises sont des moteurs pour l'innovation, l'emploi et la mobilité sociale, en raison de leur flexibilité à répondre aux nouvelles opportunités et de leur potentiel vers un développement rapide. Dans les pays en voie de développement, les petites et moyennes entreprises (PME) représentent une part importante de l'économie, pourtant les données indiquent que très peu de ces petites entreprises développent des entreprises plus grandes. Les contraintes liées au capital humain peuvent être essentielles, notamment si le fait d'avoir les compétences adéquates en gestion, sur place, est un pré-requis pour avoir accès à d'autres ressources, comme les services financiers.
Cependant, le marché de la formation en compétences entrepreneuriales est sous-investi. Les jeunes et les nouveaux entrants dans le marché du travail sont souvent dans l'impossibilité d'investir dans leur propre formation en raison des contraintes des crédits – même si cela serait efficace et rentable, aussi bien à un niveau personnel que social. De plus, on pense souvent que les compétences managériales doivent s'apprendre sur le tas et non être enseignées, entraînant donc un manque d'investissement pour les formations en compétences entrepreneuriales. Cette étude pilote s'intéresse aux différentes contraintes entravant le développement des PME et évalue si des étudiants diplômés en business offrant des services de conseil peuvent être une voie efficace pour un transfert des compétences.

## Context of the evaluation

Cette étude a été mise en place à Manille, ville comprenant un grand nombre de petites et moyennes entreprises. A Makati, un arrondissement de Manille où cette étude a lieu, on compte plus de 26 000 entreprises enregistrées auprès du gouvernement local. Ces PME couvrent tout un éventail de secteurs d'industries, comme la vente au détail, les services, la construction, l'immobilier, la finance, le conseil, le commerce et la vente en gros.



Preparing for a business training session in Manila

### Details of the intervention

Cette étude évalue l'impact de la formation en compétences entrepreneuriales proposée à des propriétaires et à des responsables d'entreprises. En amont de l'enquête initiale, des entretiens qualitatifs ont été menés avec un échantillon d'entreprises répondant aux critères de base (au moins deux ans d'activité dans la vente au détail, les services (y compris la restauration/bar), la construction, le commerce ou le vente en gros, et un revenu compris entre 1 et 15 millions de pesos philippins – soit entre 17 000 et 257 000 €). Ces entretiens comprenaient des questions ouvertes sur l'entreprise, ses activités et ses contraintes majeures pour se développer. L'objectif de ces entretiens était de recueillir des informations sur les contraintes spécifiques affectant les PME, dont notamment les problèmes relatifs à la gestion de l'argent liquide, les fournisseurs, les clients, le marketing, l'accès au crédit, les ressources humaines et les réglementations. L'entretien indiquait également si le propriétaire ou le chef d'entreprise serait intéressé à recevoir des conseils gratuits fournis par des étudiants diplômés de l'Asian Institute of Management (AIM).

L'enquête initiale a été menée en septembre 2011 pour les entreprises ayant exprimé leur intérêt pour du conseil. L'enquête a rassemblé des informations sur les activités de l'entreprise, les ressources de l'entreprise, le marketing, les revenus et les coûts, l'accès et l'utilisation des services financiers, dont le crédit. Après l'enquête initiale, 25 entreprises ont été sélectionnés aléatoirement pour recevoir des services de conseil pendant que 60 entreprises constituaient le groupe témoin.

Tout au long des deux mois, les propriétaires ou chefs d'entreprise du groupe test ont rencontré régulièrement deux étudiants-conseil de l'AIM. Les rencontres avaient lieu environ tous les 15 jours sur le site de l'entreprise et duraient quelques heures. Pendant ces rencontres, les étudiants-conseils se renseignaient sur l'entreprise et ses activités, et les propriétaires ou chefs

d’entreprise parlaient des contraintes que rencontrait leur entreprise et des domaines sur lesquels ils avaient besoin d’aide. Les étudiants-conseil travaillaient alors avec les propriétaires ou chefs d’entreprise afin de développer des stratégies répondant à leurs contraintes majeures.

Les propriétaires ou chefs d’entreprise du groupe test avaient également la possibilité d’assister à un atelier assuré par les étudiants de l’AIM, qui présentait des sujets portant sur les bonnes pratiques pour les PME, et permettait également une mise en réseau avec d’autres entrepreneurs et des propriétaires de petites entreprises dans la région.
Le groupe test et le groupe témoin seront enquêtés 6 à 12 mois après la formation initiale pour déterminer si les services de conseils aident les entreprises à améliorer leurs activités, à augmenter leurs profits et à étendre l’accès au crédit.

## Results and policy lessons

Expérimentation toujours en cours.