



PATHFINDER FOUNDATION
Education and Development



Finnpartnership



United Nations Entity for Gender Equality
and the Empowerment of Women

Rapport Doing Business with Finland seminar

Dakar - 28 October 2019

Pathfinder Foundation
04/11/2019

Présentation

Le 28 Octobre 2019, la Fondation Pathfinder en collaboration avec Finnpartnership et ONU Femmes a organisé un séminaire , « Doing Business with Finland ».

L'objet de cette rencontre était de mettre en relation les entreprises Sénégalaises et Finlandaises dans les 5 secteurs choisis: Éducation (y compris développement des compétences et formation professionnelle) ; Technologies de l'Information et de la communication (TIC), les secteurs agroalimentaires et l'économie verte.

Cet événement a été une opportunité pour les entreprises Sénégalaises de nouer de nouveaux contacts professionnels avec des entreprises Finlandaises évoluant les 5 secteurs précités ci-dessus. La Finland est classée parmi les pays ayant les meilleurs systèmes éducatifs (pédagogie innovante), ses technologies propres et sont classées. En plus, elle est classée parmi les meilleurs pays en matière d'économie numérique.

Durant le séminaire, les entreprises Sénégalaises ont présenté les domaines d'activités dans lesquelles elles évoluaient ainsi que leurs attentes par rapport au séminaire. La grande majorité des entreprises cherchait à trouver de nouveaux partenaires commerciaux Finlandais

Nous pouvons citer parmi les entreprises Sénégalaises présentes celles qui s'activent dans le numérique, la transformation de fruits et légumes, l'agriculture, l'énergie solaire l'éducation (préscolaire, formation professionnelle, enseignement des mathématiques, éducation non formelle, alphabétisation, de formation des métiers de l'air). Des initiatives d'incubation d'entreprises de jeunes, et des cabinets conseils étaient présents. Nous notons la participation d'entreprises qui ont déjà une implantation internationale telles que Gainde (entreprise dans domaine du TIC qui accompagne les transactions commerciales par le digital et des systèmes électroniques). Gainde intervient en Afrique de l'Ouest et de centre ainsi qu'en Europe (Kazakhstan). Les entreprises et ONG Gambienne d'appui aux entreprises rurales étaient présentes.

Finnpartnership a présenté les entreprises finlandaises recherchant actuellement des partenaires commerciaux du Sénégal. Pour la représentante de Finnpartnership, l'Afrique est une priorité dans leurs objectifs de partenariat. En 2017, les investissements ont porté sur une valeur de 500 millions d'euros et chaque année ce montant varie entre 150 et 200 millions d'euros. Elle a noté que 87% de ces investissements vont vers les catégories de pays les plus pauvres. Dans le cadre du « matchmaking », elle a partagé le lien pour les procédures d'exportation vers la Finland. En général, elles suivent celle de l'Union Européenne (consulter le site : <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp>.

Pour trouver un partenaire, il faut que l'entreprise Sénégalaise s'enregistre d'abord dans la base de données et qu'elle produise de la documentation montrant son existence (registre de commerce, NINEA etc.) et le dernier bilan comptable (montrant sa santé financière) ainsi que du matériel de marketing. Les entreprises intéressées peuvent consulter le site : <http://finnpartnership.fi> et aller vers la section matchmaking. La demande doit être adressée a matchmaking@finnpartnership.fi La durée de mise en relation est d'environ 7 mois dont 2 à 4 semaine pour le démarrage du processus, 2 a 3mois pour la diligence de la requête et 2 à 3 mois pour les négociations avant démarrage du projet. Le projet peut durer entre 3 et 15ans. Un déséquilibre de la balance commerciale a été notée : Exportation du Senegal vers Finland 627.862 Euros et exportation de la Finland vers le Sénégal 18, 771. 359. Le partenariat pourrait permettre de combler le gap

Une vingtaine d'entreprises Finlandaises ont été présentées. Elles évoluent dans les domaines de l'éducation, des TIC, de l'agriculture, de l'élevage, de l'Édition, de l'économie verte, de l'agro

technologie, des technologies agricoles et des solutions pour le bétail, la production de poussin d'un jour, la production d'avocats (Tanzanie), l'efficacité énergétique, la bio Energie, les processus industriels propres.

Après les présentations des deux parties, une session de match making a eu lieu sous forme de discussions. Le séminaire a permis de partager des informations sur l'environnement des entreprises en Finlande, en particulier dans les secteurs de concentration choisis. Elle a permis aux entreprises de connaître les conditions pour nouer un partenariat commercial avec les entreprises Finlandaises.

Recommandations

1. Créer une base de données pour les entreprises participantes
2. Envoyer le compte rendu de la rencontre
3. Assurer un suivi régulier a travers un email qui sera envoyé chaque trimestre pour nous informer de l'état d'avancement du partenariat BtoB
4. Préparer la prochaine rencontre avec Finnpartnership.

Annexes 1 Agenda de la rencontre BtoB.

15h00 - Inscription des participants, café / thé

15h30 - Mot de bienvenue de la fondation Pathfinder

15h35 - Mot d'ouverture de l'APIX

15h45 - Introduction du public

16h15 - Faire des affaires en Finlande, Hanna Viitala, responsable des subventions et

Kaisa Arkkila, coordinatrice de la collaboration, Finnpartnership

Exporter en Finlande

Service de jumelage Finnpartnership &

Propositions commerciales d'entreprises finlandaises

(Présenté par Finnpartnership et les entreprises finlandaises présentes)

17h25 - Pause-café et mise en relation des entreprises

17h55 - Opportunités d'affaires et affaires au Sénégal, Fondation Pathfinder

18h15 - Exposé d'ONU Femmes, Mme Dienaba Wane Ndiaye, ONU Femmes Sénégal

18h30 - Remarques finales

Annexe 2: Liste des participants