



**L**a 5e édition de la Semaine américaine (USA Week 2015) qui s'est déroulée du 27 au 29 mai dernier à Dakar, fut, sans conteste, une belle réussite. A l'instar des autres éditions précédentes, celle de cette année a tenu ses promesses. Organisée de manière conjointe par le Service économique et commercial de l'ambassade des Etats-Unis à Dakar et la Chambre de commerce américaine au Sénégal (Am Cham), le USA Week Dakar a vu la participation de plus d'une trentaine d'entreprises à capitaux américains opérant au Sénégal, ou liées via leurs activités, aux Etats-Unis. La cérémonie d'ouverture officielle était présidée par M. Augustin Faye, directeur de cabinet de M. Alioune Sarr, ministre du Commerce, son Excellence, M. James Zumwalt, ambassadeur des Etats-Unis à Dakar, et M. Makha Racine Sy, président de l'Am Cham Sénégal. Pendant trois intenses journées, chefs d'entreprises, officiels, investisseurs, invités, panélistes, visiteurs... s'y sont retrouvés.

## **5<sup>e</sup> Semaine américaine à Dakar** **Le succès encore au rendez-vous**

«Sénégal, terre d'investissement », tel a été le thème de cette 5e édition, lui-même subdivisé en quatre sous-thèmes traitant de l'environnement des affaires; de l'agriculture ; de l'énergie et de l'économie numérique. A l'évidence, le thème présente une résonance particulière puisqu'il s'inscrit dans le droit fil des programmes et projets du Plan Sénégal émergent (PSE). « Avec plus d'une trentaine de sociétés représentées, relève M. Zumwalt, le USA Week montrera comment les entreprises américaines contribuent au développement économique du Sénégal. Plusieurs entreprises américaines fournissent du matériel qui sert aux investissements sénégalais dans l'agriculture et les infrastructures dans le cadre du PSE... ». En effet, depuis quelques années, fait obser-

ver l'ambassadeur, un nombre croissant d'entreprises américaines s'installent au Sénégal, dans les secteurs des Nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTICS), de l'agrobusiness, du conseil, de l'énergie, de l'exploration pétrolière... «Nos liens commerciaux avec le Sénégal ont connu un bel essor depuis 2003. Les échanges commerciaux bilatéraux sont passés de moins de quarante milliards, à plus de cent milliards de FCFA, l'an dernier ». Toutefois, un tel dynamisme se fait un peu au désavantage du Sénégal puisque dans ses transactions commerciales avec l'Amérique, sa balance commerciale continue d'accuser un déficit structurel.

Afin de renverser une telle tendance, différentes politiques préférentielles telles que l'AGOA ont été mises en place par le gouvernement américain. Mais là



aussi, force est de constater que le Sénégal n'a, jusqu'ici, pas tiré le meilleur parti de la Loi sur la croissance économique. Pour M. Makha Sy, des efforts notables sont en train d'être réalisés et une manifestation comme la Semaine américaine contribuera, sans doute, à renforcer les relations économiques entre les deux parties. Aussi, diverses rencontres sont-elles également tenues sous l'égide de l'Am Cham Sénégal entre pouvoirs publics sénégalais et le secteur privé local afin d'améliorer la compétitivité de l'environnement des affaires.

«Notre but est encore et toujours de favoriser les relations d'échange et d'investissement entre le Sénégal et les Etats-Unis, assure-t-il dans son allocution d'ouverture. Ainsi, l'Amcham est dans la dynamique d'accompagner le PSE en facilitant autant que possible l'investissement américain en partenariat

avec les entreprises locales. Nous militons donc pour que les prérequis d'une croissance économique durable soient renforcés, notamment en ce qui concerne la liberté d'entreprendre et la simplification du cadre administratif et réglementaire ; la maîtrise, voire, la réduction du coût des facteurs de production ; une fiscalité équilibrée et mieux répartie sur l'ensemble du tissu économique ; une concurrence saine dans les appels d'offres ; un environnement judiciaire efficace et une lutte constante contre la corruption ».

#### **Une trentaine d'exposants au Trade Show**

18 filiales d'entreprises américaines ont pris part à cette 5e édition et représentant des secteurs aussi divers que l'informatique (Microsoft, Catalyst, People Input), la concession automobile (Hertz, Jeep, Ford), la finance (Citi Bank), l'audit et le conseil (Ernest & Young, Deloitte, KPMG, Groupe Monassier...), le transport de cour-

riers (UPS, Tex Courier), le transport aérien (Delta), le développement international (USAID)... ont montré aux visiteurs leur savoir-faire. D'autres firmes ont également exposé telles qu'Ecobank, UBA, South Africans Airways, Askia Assurances, Bio essence, Apix, le Cabinet Aziz Dièye... Les médias ont eux aussi été bien représentés avec notamment la participation d'Intelligences magazine, de la télévision nationale la RTS, du quotidien Le Soleil, du mensuel panafricain spécialisé en finances Financial Afrik et du site d'information générale basé à Dakar, Senepus. Des conférences, ateliers et rencontres d'affaires enrichissants

#### **«Sénégal : Terre d'investissement»**

##### **1ère Journée :**

##### **Thème :**

**Sénégal, terre d'investissements (Environnement des affaires ; Perspectives de la Zone économique spéciale et du Parc industriel de Diambiadi ; le PSE et les investisseurs privés)**

Dans l'après-midi, le programme des ateliers et conférences pouvait commencer. Ainsi pendant





trois heures, MM Mountaga Sy (DG APIX), Alexandre Ngom (directeur de la Zone économique spéciale), M. Momath Ba (directeur de l'APROSI), Ibrahima Fall (chef de la Cellule de communication du BOS-PSE), et Amadou Babayel Ba (chef Du Pôle économique, juridique et financier) se sont relayés pour montrer en quoi, dans le cadre du Plan Sénégal émergent (PSE), le Sénégal constitue une véritable opportunité d'investissement autant pour les investisseurs nationaux qu'internationaux. En effet, différentes mesures ont été prises par le gouvernement afin d'améliorer l'environnement des affaires : les perspectives ouvertes par la création de la Zone économique spéciale et du Parc industriel de Diamniadio.

## 2e Journée :

**Thème 1 : Opportunités dans l'agriculture et l'agro-business (Réforme foncière, chaînes de valeur d'avenir ; réforme foncière et exportations horticoles)**

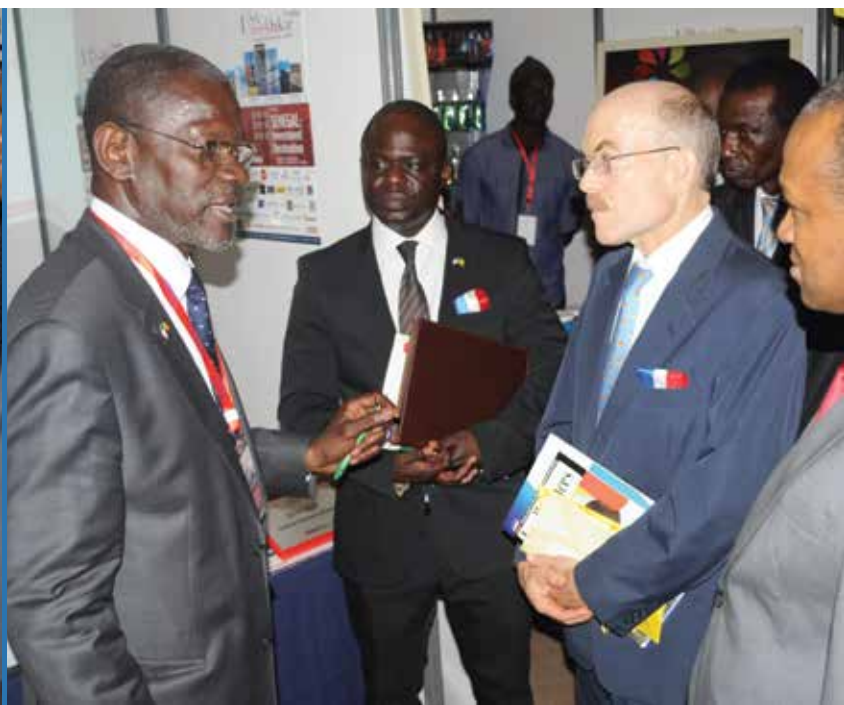
Lors de la 2e journée, les op-

portunités offertes par l'agriculture et l'agrobusiness ont été le fil conducteur des interventions de la matinée. Ainsi la réforme foncière, les chaînes de valeur d'avenir, l'exemple de l'exportation des produits horticoles ont ponctué les différentes interventions. Avant que, ne prennent le relais durant la session de l'après-midi, les questions portant sur les réformes du secteur énergétique qui doivent accompagner tout investissement dans ce domaine.

Selon Jean-Michel Voisard, coordonnateur du projet Naatal Mbay, qui a exposé sur les chaînes de valeur d'avenir, le marché local des céréales regorge de beaucoup d'opportunités. Le Sénégal a un besoin d'un million de tonnes de riz par an pour un montant de 500 millions de dollars dont 70% proviennent des importations. A l'en croire, en développant la filière riz au Sénégal, on peut avoir la sécurité alimentaire et même aspirer à l'importation. Mais il y a des défis à relever (expan-

sion des surfaces cultivables, mécanisation et marketing). «Le riz produit dans la vallée est de même qualité que le Royal Umbrella bien prisé par les foyers sénégalais», affirme-t-il

Introduisant les perspectives ouvertes par la réforme foncière, Dr Cheikh Oumar Ba de la Commission nationale de la réforme foncière a expliqué la volonté de l'Etat de mettre l'agriculture au cœur de ses préoccupations. Cependant, il a signalé que la réforme foncière est en panne depuis plusieurs décennies au Sénégal, car la loi date de 1964 et les différentes tentatives de réformes n'ont pas abouti. Selon lui, l'objectif de la réforme est de permettre une sécurisation des exploitations familiales à travers une immatriculation des terres et une affectation aux usagers. A l'en croire, l'évolution démographique est caractérisée par l'arrivée de 260 000 jeunes chaque année au Sénégal. D'où la nécessité de préserver les terres. Il a insisté sur



l'obligation d'une réglementation des terres pour éviter des conflits avec les éventuels investisseurs.

A sa suite, El Hadj Malick Sarr, directeur général de l'Agence Nationale d'Insertion et de Développement Agricole (ANIDA), a exposé sur l'exportation des produits horticoles. Il a affirmé que le Sénégal dispose de 3,8 millions d'hectares de surface cultivable dont près d'un million est encore non-exploité. Les réserves d'eaux de surface et souterraines sont estimées à 36 milliards de m<sup>3</sup> renouvelables annuellement, dont 15 milliards de m<sup>3</sup> perdus chaque année. Le Sénégal est leader dans la production et l'exportation de la mangue et du melon. Selon M. Sarr, des études ont montré que du point de vue du rendement, trois manguiers équivalent à un hectare d'arachide.

Thème 2 : Approvisionnement énergétique (Power Africa du Président Obama ; rénovation du secteur énergétique ; investissements dans les éner-



gies renouvelables)  
La problématique de la rénovation du secteur énergétique ainsi que les opportunités d'investissement dans le secteur des énergies renouvelables ont fait l'objet de débats enrichissants lors de la session de l'après-midi.

### 3e Journée :

**Thème : Développement de l'économie numérique (Cadre législatif et réglementaire de l'économie numérique ; les nouveaux métiers du numérique et emploi des jeunes)**

En guise d'épilogue, la problématique de l'économie numérique a été passée en revue à travers les avancées du Sénégal mais aussi les imperfections du secteur. Si les différents intervenants (des représentants de Google, Microsoft, Talented Africans et Catalyst Business) ont reconnu l'importance du numérique dans l'économie sénégalaise, ils n'en ont pas moins pointé certaines de ses lacunes liées surtout au cadre



## **Makha Racine Sy** Président de La Chambre de commerce américaine au Sénégal (Am Cham) Sénégal

*La Chambre de commerce américaine au Sénégal (Am Cham) et le Service économique de l'ambassade des Etats Unis ont organisé la 5e édition de la Semaine américaine à Dakar (Usa Week). Le président de l'Am Cham Sénégal, Makha Racine Sy, évoque pour Intelligences magazine, le sens d'un tel événement, la présence des entreprises américaines au Sénégal, le climat des affaires, les perspectives offertes par le Plan Sénégal émergent (PSE)... Entretien.*



### **«Il y a beaucoup d'entreprises américaines intéressées par le Sénégal et qui y investissent»**

#### **Quels sont les enjeux liés à cette 5e édition de la Semaine américaine à Dakar ?**

Nous avons organisé cette 5e édition de la Semaine américaine au Sénégal afin de permettre à nos membres de l'Am Cham de pouvoir, comme les autres fois, montrer leurs produits au marché sénégalais. Il faut savoir aujourd'hui que l'Am Cham compte une centaine d'entreprises. Lorsque nous avons commencé, nous n'étions que dix-sept. Nous avons donc cru de manière très progressive, mais certaine. Ces entreprises sont, principalement, de service, mais également d'importation. Si vous prenez une entreprise comme Ford, ou des entreprises exportatrices vers les Etats Unis comme Bio essence qui fabrique des produits cosmétiques, elles ont besoin de faire valoir leurs produits. En plus, nous tenions à organiser des ateliers lors de cette Semaine américaine sur des thèmes importants dans le cadre de la politique de croissance mise en avant par le président de la République et le gouvernement. Il y a deux secteurs que nous n'avons pas jugés nécessaire d'inclure dans cette Semaine : c'est le secteur l'Oil&Gas, donc tout ce qui est pétrole et gaz, et les mines. En revanche, trois autres secteurs nous paraissent de gros pourvoyeurs d'emplois : l'agriculture qui emploie plus de 60% de la population sénégalaise, l'économie numérique où le coût d'entrée est faible. C'est-à-dire, qu'il n'y a pas besoin d'avoir des pré-requis en termes de ressources naturelles pour pouvoir

développer l'économie numérique. L'exemple de l'Inde est le cas typique. Grâce à ses universités, elle a pu mettre en place des plateformes d'externalisation des services informatiques. Ce qui fait qu'aujourd'hui, toutes les entreprises américaines utilisent une société indienne pour externaliser leur informatique. L'objectif est que l'on puisse, un jour, externaliser vers le Sénégal. On a déjà testé l'expérience et cela a marché avec les télé-services, notamment, avec les call center (les centres d'appel, Ndlr), mais on peut l'étendre. Dans les call center, la valeur ajoutée demandée aux étudiants n'est pas énorme. Et il faudra que l'on arrive à faire la même chose avec les data center avec l'externalisation de services informatiques. Il existe déjà un groupe français, Atos, qui a envisagé de le faire. Des groupes comme Catalyst qui produit Oracle, un de nos exposants, veulent aussi investir ce domaine. Mais la disponibilité de l'énergie demeure le pré-requis de tout cela. S'il n'y a pas de courant

#### **«Le rôle de l'Amcham, c'est de pousser l'agriculture, l'économie numérique et l'énergie»**

électrique, on ne peut pas faire fonctionner l'économie. Aujourd'hui, nous le vivons avec certains de nos membres qui ont des surcoûts extrêmement importants. Et comme le Sénégal est en concurrence avec d'autres pays de la sous-région,

comme la Côte d'Ivoire qui a des atouts naturels beaucoup plus importants avec deux saisons des pluies, et des productions naturelles beaucoup plus importantes, il doit se battre pour se positionner et augmenter ses productions.

#### **Pourquoi avez-vous choisi comme thème : «Sénégal, terre d'investissement» ?**

Parce que, pour une fois, nous avons un gouvernement qui a défini une politique claire à moyen terme, dans laquelle peuvent s'inscrire les entreprises. C'est la raison pour laquelle on s'est dit qu'il faut accompagner ce mouvement.

#### **Quel rôle joue, de manière concrète, la Chambre de commerce américaine au Sénégal ?**

Son rôle est de faciliter les échanges entre le Sénégal et les Etats-Unis. Nous organisons des petits déjeuners tous les mois dans un hôtel de bonne qualité de la place. Un conférencier vient animer une discussion sur un thème choisi par la Chambre et qui tourne autour de l'amélioration du climat des affaires ou des différents types de business pouvant être développés au Sénégal. Ensuite, nous tenons des réunions thématiques, au moins, une fois par an. La dernière était axée sur le thème de la logistique ou des télécoms, de manière à approfondir un sujet qui est intéressant pour les investisseurs. En plus de cet aspect, nous faisons également du « lobbying », c'est-à-dire, du plaidoyer, car le mot lobbying est un



peu péjoratif. Aux Etats-Unis, c'est positif mais les francophones ne le comprennent pas toujours. C'est-à-dire lorsqu'une entreprise rencontre des difficultés particulières, nous intervenons auprès des autorités, en particulier, auprès de l'APIX qui est notre principal partenaire, et il fait passer les messages auprès des autorités pour que les choses changent.

**Est-ce que cette méthode produit des résultats ?**  
Bien sûr que cela marche, sinon on ne le ferait pas. Mais on le fait discrètement, sans bruit. L'idée, c'est d'être efficace.

**Qui sont les membres de la Chambre de commerce ?**

Il y a une centaine de membres, des grands groupes comme Microsoft, Google, General Electric, Ford, des cabinets de conseil, des sociétés de services comme UPS... Voilà pour les noms les plus connus. Et il y a aussi des petites enseignes comme Bio Essence, qui exportent des produits à base de karité, d'huile de baobab... aux Etats-Unis.

**Mais satisfaire aux exigences du marché américain, c'est parfois très difficile, n'est-ce pas ?**

C'est une question d'éducation. Et de ce point de vue là, il y a l'USAID (l'Agence américaine pour le développement international) qui a mis sur pied le West Africa Trade Hub, une unité d'appui aux PME souhaitant exporter vers les Etats-Unis. Elle travaille avec nos membres, également.

**Lors de la dernière visite du Président Obama**

**au Sénégal en juin 2013, il s'était engagé à mettre le commerce, l'investissement, au cœur de l'agenda des relations entre les deux pays. Qu'en est-il concrètement, deux ans après ?**

Le vœu du Président Obama est venu confirmer ce qui se faisait depuis le Président Clinton dont l'administration avait lancé le slogan: Trade not Aid. Autrement dit, « il vaut mieux apprendre à quelqu'un à pêcher plutôt que de lui donner du poisson tous les jours ». C'est ce slogan-là qui a été repris indirectement, d'abord par le Président Bush et ensuite confirmé par le Président Obama qui dit qu'il faut mettre en avant l'investissement et le commerce. Lors du premier mandat de Barack Obama, Hillary Clinton alors ministre des Affaires étrangères, avait convoqué aux Etats-Unis une réunion de toutes les Amcham du monde entier. J'y étais pour représenter la Chambre de commerce américaine du Sénégal, et le message qu'elle nous a adressé est que le gouvernement américain souhaitait mettre en avant une Job's diplomacy. C'est-à-dire que les Américains demandent des emplois, mais pour qu'ils puissent vendre à l'étranger, il faut que les étrangers, aussi, aient des emplois pour pouvoir acheter, sinon rien n'est possible. Cette Job's diplomacy, autant pour les Américains que pour les citoyens du monde entier, est au cœur de la stratégie américaine. Il s'agit de faire en sorte que nous ayons un développement partagé, que tout le monde se développe et puisse vendre à chacun et acheter à chacun. Elle s'inscrit dans la ligne tracée par le Président Obama et on le voit au jour le jour.

Au Sénégal, elle s'est traduite par le Millenium Challenge Account (MCA) qui s'achève en septembre de cette année. Il est intervenu au Sénégal dans le domaine de l'irrigation, des routes et de l'empowerment (autonomisation) des populations pour leur permettre de mieux produire et de mieux vendre.

**«Le gouvernement a défini une politique claire à moyen terme et séduisante pour les entreprises»**

**L'Agoo entre-t-il dans ce cadre-là ?**

L'Agoo est en voie de renouvellement. Il devait expirer prochainement mais il va être renouvelé. Le Sénégal est l'un des pays élus à l'Agoo. Son champ d'application est également étendu. Il faut attendre des confirmations parce qu'il y a plusieurs discussions entre les deux chambres (du Congrès américain, Ndlr), mais c'est en bonne voie. Ceux qui sont armés pour en profiter, vont pouvoir utiliser cette loi pour faire rentrer leurs produits aux Etats-Unis sans droits de douane. C'est cela l'idée de l'Agoo.

**On le sait, le Sénégal n'en a pas beaucoup profité...**

C'est parce que nous n'avons pas su saisir notre chance. Les pays anglophones, comme le Ghana, en ont beaucoup profité. Le grand problème dans le commerce avec les Etats-Unis, c'est qu'on est face à un pays anglophone. Donc, si on ne parle pas anglais, c'est compliqué. Il est difficile de faire venir des partenaires américains et d'échanger avec eux pour créer des entreprises au Sénégal et exporter aux Etats-Unis. L'anglais est une barrière.

C'est pourquoi à l'Am cham, nous militons pour que l'enseignement de l'anglais soit renforcé dès l'école primaire pour que tous les jeunes sénégalais en profitent. C'est extrêmement important pas seulement pour le commerce avec les Etats-Unis mais le business avec le monde entier. On n'a plus le choix, l'anglais est devenu l'esperanto moderne.

**Les investissements américains au Sénégal sont-ils dynamiques ?**

Ce que je peux vous dire c'est qu'il y a beaucoup d'entreprises américaines qui sont intéressées par le Sénégal et qui y investissent sans que cela ne se sache, à travers d'autres investisseurs où ils sont actionnaires. Les gens veulent venir mais nous avons un environnement des affaires difficile. Il est en train de s'améliorer, mais nous ne sommes pas dans les 100 premiers pays au monde où il faut aller investir. L'APIX est en train de se battre avec le gouvernement pour améliorer notre rang mais il y a un long chemin à faire. Une fois, je discutais avec une entreprise américaine qui avait investi au Sénégal. Elle me disait qu'on peut bien y gagner de l'argent, mais l'énergie qu'on dépense pour le gagner est sans commune mesure avec ce qui se passe ailleurs. On n'a pas assez d'énergie électrique. Par exemple, il y avait une entreprise qui voulait installer une usine de fabrication de rasoir au Sénégal, mais elle a été bloquée parce qu'on ne pouvait pas avoir un approvisionnement régulier en énergie électrique. Or c'est une activité fortement consommatrice en énergie.

**Quels sont les secteurs dynamiques qui captent, selon vous, les investissements ?**

Ce qui est le plus dynamique au Sénégal ce sont les activités de services. On a une économie qui est progressivement devenue tertiaire alors que l'essentiel de la population est dans le secteur primaire, c'est-à-dire l'agriculture. Mais c'est le tertiaire qui se développe à toute allure. Regardez les télécoms, les banques, le secteur des télé-services.

**Qu'est ce qui explique la forte présence des cabinets de conseil et d'audit américains sur la place de Dakar ?**

C'est le Big four, c'est qu'on est tous très concurrentiel et il y a un marché au Sénégal et dans toute la sous-région. Le Sénégal est une bonne plateforme. D'ici, on atteint le Mali, le Burkina Faso, tout le Sahel. Nos firmes ont, toutes, des bureaux à Abidjan, aussi, qui couvrent les pays de l'Entente : Côte d'Ivoire, Bénin, Togo, Burkina. Il y a un marché qui pourrait se développer encore plus. Aujourd'hui, par exemple, nous avons du mal à travailler avec l'Etat. Je ne dirai pas qu'il est mauvais payeur mais ses procédures de paiement sont tellement longues que nous ne pouvons pas attendre. Le problème, c'est la difficulté à gérer la dette intérieure. Elle s'améliore par moments pour ensuite remonter. Nous sommes des activités à forte intensité de main-d'œuvre, nous avons besoin de payer les salaires tous les mois, donc nous avons besoin d'être payés tous les mois. Les salaires représentent 50% des coûts.

*Propos recueillis par Amadou Oury DIALLO*