

Tiguidanke Mounir Camara

« J'ai compris très tôt que l'effort paie »

Propos recueillis par **Céilia de Lavarène**

Mannequin puis manager dans la mode enfantine aux États-Unis, elle a changé de cap en 2009 pour créer en Guinée sa société spécialisée dans l'extraction minière, dont elle est aujourd'hui PDG.

Elle est l'une des rares femmes à diriger un groupe dans le secteur minier. Issue du milieu de la mode, elle a fondé en 2009 sa compagnie, qui englobe Camara Diamond & Gold Trading Network (CDGTN), et Tigui Mining Group, basé à New York et à Conakry. Depuis, ses activités sont en plein essor : elle a acquis des licences d'exploitation, noué des partenariats avec des responsables du secteur en Afrique de l'Ouest, et envisage d'ouvrir de nouveaux bureaux au Ghana, au Sénégal et en Côte d'Ivoire. Parallèlement, elle a rejoint l'association Women in Mining International (WIM) dont elle a créé en 2013 une antenne en Guinée.

AM : Pourquoi avez-vous choisi le secteur minier, un domaine réputé difficile et hermétique aux femmes, surtout en Afrique ?

Tiguidanke Mounir Camara : Je suis convaincue que l'industrie des ressources minérales est en pleine expansion et qu'elle est le moteur principal du développement économique, non seulement de mon pays, mais de tout le continent. Je suis Africaine et je connais ses problèmes ainsi que ses besoins et son potentiel.

Combien de salariés compte votre entreprise ?

J'emploie une cinquantaine de personnes – principalement des locaux, en tant que saisonniers – et des conseillers, employés à temps plein – dont deux ou trois géologues qui nous guident car ils connaissent le terrain. Je suis obligée de m'entourer d'experts car je n'appartiens pas au secteur minier. Cela étant, j'essaie d'apprendre. Je participe à des forums, ce qui me permet de mieux comprendre. Je vais sur le terrain et je participe à tous les travaux. Aujourd'hui, lorsqu'un géologue vient me parler, je ne suis plus néophyte. Je sais combien de temps est nécessaire pour creuser un trou d'un mètre jusqu'au niveau qui permet de découvrir le minerai. Ce qui est le plus important pour nous, c'est de pouvoir repérer et définir les zones propices à l'extraction.



Ci-dessus, en 2012, avec un membre du Centre de promotion et de développement minier (CPDM) - un organisme guinéen - lors de la conférence Mining Indaba, organisée chaque année en Afrique du Sud.

En route pour prospecter un site d'extraction dans la région de Macenta, en Guinée, avec deux géologues de son équipe.

DR (2)

Comment vous définiriez-vous ? Quelle est la différence entre vous et d'autres investisseurs ?

Je suis une femme d'affaires mais, avant tout, et pardonnez-moi de le redire, je suis africaine. Les investisseurs étrangers, même s'ils ont de bonnes intentions, pensent d'abord au business. Il y a beaucoup de sociétés minières en Afrique, pourtant la plupart des habitants restent pauvres. Il faut se mettre à la place des villageois et faire en sorte que beaucoup de régions aient au moins le minimum pour vivre. Je veux pouvoir donner quelque chose à l'Afrique. J'ai fondé une entreprise de conseil, Tigui Mining Group, qui aide des compagnies étrangères à s'installer et à investir. J'ai en ce moment environ une dizaine de sociétés que j'essaie d'implanter sur le continent. Nous avons signé un partenariat avec des investisseurs étrangers. Ils ont besoin d'être rassurés quant à la sécurité de leurs placements et utilisent mes connaissances du terrain. En échange, je recherche leur expertise et un financement.

Que pensez-vous du sommet africain qui s'est tenu en août dernier à Washington ?

J'étais très heureuse lorsque le gouvernement américain a pris l'initiative d'organiser l'US-Africa Leaders Summit. Cela a servi de plateforme aux gouvernements et aux entrepreneurs africains. Ce forum a donné aux investisseurs étrangers l'opportunité de voir l'Afrique sous un autre angle que sous celui des conflits ou des maladies. Le monde, en général, pense que les Africains demandent toujours de l'aide. Ce forum a permis de présenter l'Afrique comme une terre d'opportunités. Les gouvernements africains sont venus dire aux Américains qu'ils étaient prêts à négocier avec les investisseurs étrangers. C'est réconfortant et encourageant.

Croyez-vous vraiment que l'Afrique soit une terre d'opportunités pour les investisseurs étrangers ?

Oui, Je le crois. Bien entendu, il est difficile d'inviter des investisseurs lorsqu'il y a des crises, qu'elles soient d'ordre sanitaires ou politiques, ou que le cours de l'or ou du diamant est en baisse. Depuis que j'ai créé ma société, l'économie a connu beaucoup de hauts et de bas. Et surtout, il y a eu Ebola. Dès que la situation sanitaire le permettra, nous irons sur le terrain.

Comment fonctionnez-vous financièrement ?

Quel est votre chiffre d'affaires ? Avez-vous réalisé des bénéfices ? Le gouvernement guinéen vous a-t-il aidé ?

Depuis le début, nous nous sommes autofinancés. Le gouvernement ne nous subventionnera pas. C'est à nous de trouver des fonds. Pour ce qui concerne les chiffres, je préfère attendre un peu avant de vous en donner. Ma compagnie détient des licences d'exploration mais pour aller plus loin, elle a besoin d'investisseurs étrangers, qu'ils soient français, anglais ou autres. En Afrique, dans le secteur minier, il faut être associé avec des locaux, soit au niveau gouvernemental

« Je veux créer un conglomérat autour des ressources naturelles et des entreprises de technologies innovantes. »

soit avec des entreprises comme la mienne. Une société étrangère ne pourrait pas venir travailler sur le terrain. Pour répondre à votre question, nous avons mis plus de 5 millions de dollars de nos fonds propres pour ouvrir les bureaux, acheter les licences, aller dans les différents forums. Pour nous permettre de fonctionner, en quelque sorte.

Votre compagnie envisage-t-elle de s'implanter dans toute l'Afrique de l'Ouest ?

Ma spécialité, c'est l'Afrique de l'Ouest : Guinée, Côte d'Ivoire, Guinée Bissau. Nous sommes implantés en Côte d'Ivoire depuis le début 2014. Nous devons définir et trouver la zone sur laquelle nous voulons travailler. Ce n'est pas un processus qu'on engage à la va-vite. Parfois ça peut prendre un an. Les gouvernements ont un plan cadastre des zones. Chacune d'elles est différente : dans certaines, il y a de l'or, dans d'autres, des diamants. Les gouvernements ne vous indiquent pas les régions mais vous mettent sur la voie en disant qu'ils pensent que des minerais s'y trouvent. Ce sont les géologues qui font le repérage. Ensuite, nous nous rendons sur le terrain afin de délimiter un périmètre.

Quels sont vos objectifs ?

Je veux créer un conglomérat autour des ressources naturelles et des entreprises de technologies innovantes. Je veux aussi être un jour capable de vendre à des entreprises comme Tiffany, De Beers, etc., et de produire en grande quantité. J'ai toujours été intéressée par les pierres, par leur provenance.

Vous avez fondé votre compagnie en 2009. Êtes-vous parfois découragée par la lenteur du processus ?

Non, j'ai compris très tôt que l'effort paie. On a coutume de dire que le secteur minier « est un mariage. Pas un rendez-vous ». C'est surtout du temps physique et intellectuel. C'est du temps économique qui est injecté dans le business avant que nous puissions en voir les résultats. Et c'est aussi de la persévérance. ■