



C'est dans une brève interview accordée au quotidien le Jour que Ernest Dikoum le directeur général de Camair.co a présenté le plan de relance de la compagnie à travers la stratégie « Cameroun d'abord » et les perspectives sur le plan international.

Qu'est-ce qui justifie votre présence à Bafoussam ce jour (lundi 20 novembre 2017)?

Il s'agit d'une politique managériale mise en place dans le but d'aller vers les Camerounais dans le but de leur présenter la situation de la compagnie au 31 octobre 2017. Nous étions à Ngaoundéré, Garoua, Maroua, il était important qu'on vienne à Bafoussam. C'était prévu depuis un certain moment, malheureusement décalé. Il y a un peu plus d'un an aujourd'hui que nous opérons de manière régulière à Bafoussam. Il était important qu'on vienne rencontrer les autorités, la communauté, les opérateurs économiques et fidèlement leur rendre compte du plan de relance et des étapes que nous sommes en train de vivre.

Et aussi recueillir leurs doléances afin d'améliorer les services de la compagnie, soutenir les efforts fournis par les collaborateurs et surtout assumer ce qui peut être mal compris et/ou considéré comme manquements envers la clientèle. Je pense que c'est une très bonne opportunité.

Parlons un peu du plan de relance de Camair.co. Quelle est la situation à ce jour ?

Le plan de relance de Camair.co est en marche. Les statistiques parlent d'elles-mêmes. Je pense que nous sommes dans le concret. Le concret c'est le nombre de passagers déjà transportés depuis le mois de janvier. On a dépassé 200 000 passagers. Ce qui est extraordinaire.

Nous opérons environ 104 vols en moyenne par semaine à travers le Cameroun. Nous avons des revenus qui sont environ 4 fois ceux qu'on avait il y a seulement une année. Nous évoluons progressivement. Nous sommes vraiment en train de résoudre des problèmes. Ça ne veut pas dire que nous sommes sortis de la zone d'ombre. Pas du tout. C'est toujours assez compliqué, mais nous travaillons efficacement pour pouvoir réussir la mission.

Quelle est la stratégie mise en place pour optimiser la desserte de l'Ouest ?

Il y a une stratégie globale pour le Cameroun. Pas uniquement l'Ouest. La priorité, c'est le marché domestique. Nous disons «Cameroun d'abord». Nous voulons réussir la mobilité des camerounais. Etre dans le rôle d'une compagnie qui est dans l'émergence économique du Cameroun et qui joue son rôle. En deuxième phase, la sous-région parce qu'il faut progressivement ré-ouvrir les dessertes qui étaient fermées.

Ouvrir la pointe du Cap-Vert qui a beaucoup de demande. Après, voir ce qu'il faut faire à l'intercontinental. Le plan Boeing qui a été validé par le chef de l'Etat prévoit 4 destinations à l'intercontinental dont Bruxelles, Paris, Londres et Washington. Maintenant sur Bafoussam et les autres points du Cameroun, nous voulons essayer de soutenir les opérateurs économiques en opérant par exemple des vols cargos dans la sous-région pour rapidement sortir les produits. Nous devons être capables de répondre à la demande des marchés internationaux au niveau des produits frais qui sont au Cameroun.

A Bafoussam, on fait des conserves qui sont vendues à l'international. Pourquoi ne pas dégager cela sur Douala avec des avions cargos, des modules qui peuvent être appréciés par les opérateurs économiques. C'est la mission et c'est le plan de relance qui est en marche. C'est un engagement auprès de nos passagers.