

Interview/Libya Oil Cameroon

Une part importante des activités de Libya Oil Cameroon se fait à l'international, notamment l'aviation avec le ravitaillement des avions de compagnies aériennes internationales telles qu'Ethiopian Airlines.



« LA PRIORITÉ EST DONNÉE À LA SATISFACTION DE NOTRE CLIENTÈLE »

Satisfait de n'avoir enregistré aucun accident majeur en 2012, Abdulhak M. Kablashi, administrateur général de Libya Oil Cameroon, explique que la politique de butanisation oblige à constituer un parc de bouteilles conséquent et réaffirme que la priorité de l'entreprise est de satisfaire sa clientèle.

Marchés Africains : Avec la fin du conflit libyen, 2012 était pour Libya Oil Cameroon l'année de la reprise d'activité. Quel est justement le bilan de l'exercice de 2012 ?

Abdulhak M. Kablashi : Permettez-moi, avant de répondre à votre question, de vous remercier pour l'intérêt que vous portez aux activités de Libya Oil Cameroon. Ceci dit, le bilan de l'année 2012 a été plus que positif, car nous avons enregistré des résultats financiers records depuis la reprise des actifs de Exxon-Mobil au Cameroun. De manière globale, les résultats ainsi obtenus ont été au-delà des objectifs définis par le groupe Libya Oil Holdings pour cette année. De plus, dans nos opérations quotidiennes, nous n'avons enregistré aucun accident majeur impliquant notre personnel ou ayant donné lieu à un déver-

sement de produit. Toutes nos opérations ont été menées dans le strict respect des règles de sécurité, de santé et d'environnement qui constituent un engagement fort dans notre groupe. C'est l'occasion pour moi de féliciter l'ensemble de nos employés et contractants, qui ont contribué à faire de 2012 une année de référence pour la qualité et la quantité des résultats obtenus.

Comment a été accueillie sur le marché votre carte de dernière génération OilLibya Card, dont on dit que c'est une merveille de la technologie ?

L'introduction de la OilLibya Card sur le marché camerounais se résume en un seul mot : satisfaction. Satisfaction de la part de notre clientèle pour la plus-value que ce produit a

apportée à leur quotidien, notamment dans la gestion et la maîtrise de son budget de consommation de carburant. Satisfaction pour nous qui, par les demandes sans cesse croissantes de notre clientèle entreprise, comprenons que nous avons apporté des réponses idoines à leurs préoccupations. Maintenant, il faut noter que dans un premier temps, nous avons privilégié notre clientèle entreprise pour l'utilisation de cette merveille technologique. Nous allons orienter, dans les prochains mois, cette solution innovante vers les particuliers afin que les Camerounais dans leur grande majorité aient la possibilité de planifier et de maîtriser leur budget carburants.

Quels sont les avantages pour Libya Oil Cameroon de poursuivre sa politique de butanisation,