La Voix du Barman

#064 Gratuit

La petite main de l'Economie !

TIRÉ À 6000 EXEMPLAIRES

LES AWARDS 2021

LA GUERRE DES BOUTEILLES
SABC vs UCB



ÉDITO
LA CONSIGNATION OU LA VENTE DES BOUTEILLES : **ARNAQUES**

DOSSIER
GAROUA REÇOIT LE SYNDEBARCAM

SPORTS
GUINNESS SUPER LEAGUE

CAPA
517 MILLIARDS FCFA DE CA EN 2020

ACTUALITÉS
LES SABC S INSTALLE À LOUM

#Numéro 64 GRATUIT

SN1219102020

La Nuit du Barman 2021
RENDEZ-VOUS LE 20 DÉCEMBRE 2021
SALLE DES FETES AKWA. DOUALA

www.lavoixdubarman.com


FONDATION FU'A TOULA KADJI DEFOSSO
K.D.F
FONDATION.
SOLIDARITÉ SOCIALE POUR UN CAMEROUN DE VALEUR ET DE QUALITÉ.
iboga
NOTRE PATRIMOINE,
C'EST VOUS !
50 000 000 FCFA
EN SOUTIEN AUX POPULATIONS
DES RÉGIONS EN DIFFICULTÉ.
OFFERTS PAR LA FONDATION KADJI DEFOSSO
Kadji-Beer
UNION CAMEROUNAISE DE BRASSERIES
CREATIVITÉ - INTÉGRITÉ - COURAGE
CREATIVITY - INTEGRITY - COURAGE
CONSOMMATION INTERDITE AUX MOINS DE 21 ANS.
www.sa-ucb.com
CAMEROUNAISE ET FIERE DE L'ETRE !


Votre Magazine la Voix du Barman
Maintenant
Online !
SUBSCRIBE
Abonnez-vous à
notre chaine
YOUTUBE
La Voix du Barman
La Voix du Barman est un guide crée en 2008 qui sert de liaison entre les exploitants de débits de boissons du Cameroun et de la sous région Afrique Centrale. Bras séculier du Syndicat National des Débits de Boissons et Bars du Cameroun (SYNDEBARCAM) qui a pour mission d'informer et de sensibiliser le grand public, les exploitants de débits de boissons sur la règlementation en vigueur, les droits et devoirs de l'activité afin de professionnaliser ce secteur d'activité qui se trouve être la "La petite main de l'économie".
www.lavoixdubarman.com

LES AWARDS 2021

La Nuit du Barman

DOUALA
20 DEC. 2021
2è édition NATIONALE
SALLE DES FÊTES AKWA

LES CATEGORIES

- Bar de Légende
- Snack bar de Légende
- DG de Légende
- DJ de Légende
- Portier de Légende
- Cabaret de Légende

- Bar le plus Propre
- Bar le plus Beau
- Bar le mieux Brandé
- Bar le plus High-Tech
- Meilleur Cave à vin
- Lounge le plus beau

- Snack le plus grand et beau
- Snack bar le plus hi tech
- Cabaret le plus beau et chaud
- Meilleur snack bar restaurant

- Meilleure serveuse de Bar
- Meilleure caissière de Bar
- Meilleur gérant de Bar
- Meilleur Dj de BAR

- Meilleure Serveuse Snack Bar et Lounge
- Meilleure Caissière Snack Bar et Lounge
- Meilleur Dj Snack Bar et Lounge
- Meilleur show maker " Atalaku" Snack Bar et Lounge
- Meilleur DG Snack Bar et Lounge

- Meilleur Concept Événementiel d'ambiance et de consommation plein air
- Meilleur DJ Événementiel

COMIN'SOON

www.lavoixdubarman.com

SOMMAIRE

Actualité

P. 8. Performances.
517 milliards Fcfa de CA en 2020
P. 9. Distribution. Le Groupe SABC s'installe à Loum

P. 10. Emballage
De l'or dans les bouteilles

P. 11. Consignment or sale of lockers: the scam

P. 12. Bottle war
P. 13. Uper Nkam

Dossier

P. 14. Syndebarcam Nord
Le bureau prend officiellement fonction

P. 14. Syndebarcam Nord
Le bureau prend officiellement fonction

P. 16. Insalubrité
Le gouverneur met en garde bars et snacks

Rencontre avec

P. 17. Interview de M.Pierre Sadeu
Le président inter-régional du Syndebarcam pour les régions du Nord, l'Extrême-Nord, Adamaoua

P. 18. Interview de M. Emmanuel Mezague,
Membre du Syndebarcam pour la région du Nord

Sur le terrain

P. 26. Visite du Président National du SYNDEBARCAM dans la Région du Nord Cameroun : retour en images

Action syndicale

P. 28. Financement des débits de boissons
Le Syndebarcam signe un accord avec une microfinance

Culture

P. 38. Portrait de Yimga Célestine



N°64 La Voix du Barman
www.lavoixdubarman.com







Consignation ou vente des casiers : l'arnaque

Depuis des années les entreprises Brassicoles ont toujours utilisé le terme Consignation des emballages, comme pour dire aux barmen « **les bouteilles ne t'appartiennent pas** ». Pourtant la réalité est bien différente. Mais, avant de s'y étendre, il convient de définir les termes Consignation et Vente. Selon Larousse, la consignation est une pratique commerciale suivant laquelle un fournisseur laisse en dépôt chez un client, moyennant une valeur convenue et récupérable en cas de retour, des emballages de marchandises dont il reste propriétaire. La Vente, selon ce même dictionnaire est défini comme une convention par laquelle le vendeur s'oblige à livrer un bien ou un service, et l'acheteur à le payer. En d'autres termes, une vente est l'opération par laquelle un bien ou un droit détenu par un vendeur est cédé à un acheteur contre une somme d'argent (prix de vente).

Autrement dit, la consigne sous-entend que le fournisseur est encore responsable des emballages. Par contre la vente donne à l'acheteur tous les droits de propriété. Pour revenir aux débits de Boisson, les entreprises Brassicoles disent nous consigner les emballages que nous achetons pourtant avec notre argent. Nous sommes toujours perdants. Il est difficile de passer une journée ou une semaine dans un bar sans qu'une bouteille ne se casse. Ce qui représente une perte pour le Barman, dans la mesure où il doit les racheter aux sociétés brassicoles.

Les sociétés brassicoles se foutent de nous. Aucune société brassicole ne peut reprendre une bouteille, aussi minime soit la casse. Pourtant, elles peuvent la recycler, pour ce qui est de la Sabc, avec la Socaver, si cela est vraiment sous consigne comme elles aiment à le dire. Et l'arnaque de la consigne ne s'arrête pas là. Elle ne concerne pas que les bouteilles. Tenez par exemple.

Les sociétés brassicoles donnent « gracieusement » aux débits de boissons, des réfrigérateurs avec la vitre avant transparente pour exposée leurs produits. Chaque mois, des frais d'entretient sont payés par le barman pour l'entretien de cet appareil qui est pourtant la propriété de ces sociétés brassicoles, qu'elles se hâtent de venir récupérer lorsque le débit de boisson fit faillite, ou lorsqu'il est défectueux.

Au bout de quelques années, les barmen réalisent que l'argent qu'ils dépensent pour ledit entretien dépasse de loin, le prix d'un réfrigérateur de même valeur.
La guerre réelle qui existe entre SABC et UCB sur la propriété des bouteilles nous démontre à suffisance que la bouteille appartient à celui qui la détient. C'est ce qui explique le spectacle auquel se libre ces deux entreprises dans nos débits de boissons. Certains chefs secteur sont devenus des calibreurs des casiers dans nos bars à cause de la récupération des bouteilles.

Sur les trois entreprises brassicoles qui existent au Cameroun, seule la Sabc a augmenté le prix de ses emballages vides. Ce qui peut expliquer la responsabilité du barman dans cette guerre des bouteilles. Le casier de Mutzig coûte 7200frs à l'achat avec une marge bénéficiaire de 600fFcfa par casiers ; or celui de Kadji coûte 7100frs à l'achat avec une marge bénéficiaire de 700frs par casiers à la vente directe.

Les barmen veulent être sincères dans le partenariat avec les entreprises Brassicoles. Sachons que les entreprises Brassicoles nous vendent les bouteilles. Et çà, ce n'est pas une consigne.

Le BARMAN en chef
Hervé Nana.

La Voix du Barman est un guide crée en 2008 qui sert de liaison entre les exploitants de débits de boissons du Cameroun et de la sous région Afrique Centrale. Bras séculier du Syndicat National des Débits de Boissons et Bars du Cameroun (**SYNDEBARCAM**) qui a pour mission d'informer et de sensibiliser le grand public, les exploitants de débits de boissons sur la règlementation en vigueur, les droits et devoirs de l'activité afin de professionnaliser ce secteur d'activité qui se trouve être la "**La petite main de l'économie**".

Sous sa formule papier et en ligne, ce magazine mensuel s'inscrit dans une démarche citoyenne qui va bien au-delà des frontières camerounaises pour permettre un partenariat gagnant gagnant entre les divers acteurs de la fillière brassicole. Tiré à plus de 6000 exemplaires, ce support créer des opportunités diverses et permet aux annonceurs et opérateurs économiques de toucher des cibles bien identifiées pour faire passer le bon message.

Il est distribué gratuitement sur l'étendue du territoire National, aux barmen, clients et autres...La Voix du Barman est une idée originale de l'agence NH-SHOWBIZ spécialisée dans l'événementiel et le marketing.



Performances

517 milliards Fcfa de CA en 2020

Les sociétés brassicoles, à travers l'Association des producteurs d'alcool du Cameroun (Capa) ont également payé 291 milliards Fcfa d'impôts.

Les performances financières de la Cameroon alcohol Producers Association (CAPA) sont satisfaisantes. Selon le journal en ligne Economie du Cameroun, cette association qui regroupe Société anonyme des brasseries du Cameroun (Groupe SABC), Guinness Cameroon, l'Union camerounaise des brasseries(UCB), et des producteurs locaux de vins et spiritueux que sont Sofavinc et Fermencam, a enregistré, en 2020, un chiffre d'affaires cumulé de 517 milliards de FCFA. Ces entreprises, apprend-on, ont également payé 291 milliards de FCFA aux impôts.

Ces performances font pourtant face à la situation conjoncturelle actuelle. En effet, selon le Groupement interpatronal du Cameroun (Gicam), les prix d'achat des Matières premières et du fret maritime affichent des hausses historiques sur les 20 dernières années. Tenez par exemple. Le taux moyen d'accroissement des coûts des matières premières (octobre 20 – octobre 21) ressort que le malt a connu une hausse de 20 %, le maïs 40 %, le sucre 25 %, les capsules plastiques 15 %, les bouchons couronnes, 50 %, pour ne prendre que ces cas. Au niveau du transport, le taux d'accroissement des coûts de transport sur un an a également augmenté. Les liaisons maritimes Europe-Afrique ont crû de 250 % en termes de coûts, et celles Asie-Afrique, affichent 400 %. « La tension haussière va persister sans nul doute jusqu'en 2022, sous l'effet de la poursuite de la reprise post Covid-19 de l'activité économique dans certaines régions du monde », relève le Gicam.

Des hausses des prix qui peuvent conduire à une augmentation du prix de la bière et du vin sur le marché camerounais. « Cette option est clairement inenvisageable aussi bien pour les entreprises que pour l'Etat », souligne le patronat camerounais. Qui suggère, pour tous les pans économiques atteints des effets pervers du covid-19, le partage des charges entre l'Etat, les entreprises et les consommateurs.

Armel Mouandjo

> Actualité

Distribution

Le Groupe SABC s'installe à Loum

23 ans après avoir quitté la localité, l'entreprise vient d'y ouvrir un centre de distribution de ses produits.





Le Groupe Société anonyme des brasseries du Cameroun (Sabc), est plus que jamais déterminée à se rapprocher des populations Loum, qu'il a quitté en 1998 pour des raisons de sécurité. 23 ans après, le groupe y marque son retour avec la réouverture d'un centre de distribution de ses produits. L'inauguration de ce point d'approvisionnement situé au quartier Ngodi III, a eu lieu mardi, 5 octobre. C'était en présence des autorités administratives et traditionnelles de cet arrondissement, du top management du groupe Sabc.

Bâti sur une superficie de 6000m^2, le centre de distribution est constitué d'un magasin de produits finis, d'un magasin d'emballages vides, des bureaux et des installations sanitaires, de détentes pour le personnel et les visiteurs. Les travaux de réhabilitation de ce centre ouvert pour la première fois en 1988, se sont déroulés en deux phases, pour un investissement d'un montant de 500 millions Francs cfa. « Cet investissement s'inscrit dans un vaste plan de redressement initié en 2017 par la gouvernance du Groupe Sabc, qui a fédéré l'ensemble de son personnel et mutualisé ses énergies autour d'une vision, d'une même mission et des valeurs communes, pour donner plus de visibilité et de lisibilité son activité désormais agro industrielle », précise le directeur général du Groupe Sabc, Emmanuel De Tailly.

L'engagement du Groupe Sabc, qui entend rester durablement à Loum, est salué par les autorités de cette localité. « Les populations éprouvaient beaucoup de difficultés pour avoir les produits Sabc. Ils allaient dans d'autres arrondissements pour s'approvisionner. Maintenant, il leur sera facile de s'approvisionner », se réjouit le représentant du sous-préfet de Loum. « Je suis la première personne qui reçoit l'éclaireur de cette société. L'éclaireur c'est les premières personnes qui m'ont rencontré dans mon bureau pour dire que les brasseries vont revenir. J'ai sauté de joie », raconte le premier adjoint au maire de la ville de Loum, monsieur Ndjoume.

Outre la réouverture de ce centre, le Groupe Sabc, à travers son programme Rse, a donné du sourire à 283 élèves déplacés internes des régions du Nord-Ouest et du Sud-Ouest et orphelins, inscrits au lycée technique de Loum. L'entreprise leur a offert des kits scolaires constitués de sacs, cahiers, livres et 100 tables-bancs d'une capacité de trois places chacun. Le budget de cette donation s'élève à 7 millions Francs Cfa. Le Groupe Sabc a également offert au centre médical d'arrondissement (Cma) de Loum, du matériel médical constitué de lits d'hospitalisation, de table d'accouchement, des kits d'accouchement, des berceaux complets et des consommables d'une valeur de 10 millions Francs Cfa.

Armel Mouandjo





Emballage
De l'or dans les bouteilles

En l'espace de 30 ans, le prix de la bouteille brassicole vide a plus que triplé passant ainsi de 45Fcfa à 200Fcfa pour les bouteilles grand modèles et de 20Fcfa à 150 Fcfa pour les petites. Ce qui entraine un marché noir de cet emballage, ajouté à cela, l'utilisation par certaines sociétés brassicoles des bouteilles des concurrents, au malheur des barmen.

45Fcfa. C'est la somme qu'il fallait débourser dans les années 90 pour se procurer, auprès des sociétés brassicoles, une bouteille vide grand modèle. La bouteille petit modèle coutait 20 Fcfa de plus. Les exploitants des débits de boissons devaient alors débourser 65Fcfa pour se procurer cet emballage d'une importance capitale pour l'activité de vente des bières et jus produits par les sociétés brassicoles implantées au Cameroun.

Trois décennies plus tard, le prix de la bouteille vide a plus que triplé. Il coute désormais plus de trois fois plus chère. Tenez ! il faut débourser pas moins de 200Fcfa pour se procurer une bouteille Grand modèle, et 150 Fcfa pour la bouteille vide petit modèle. Une situation qui a favorisé la vente de ces bouteilles et le business de ces emballages, ainsi que leur convoitise, tant par les barmen, par les clients, qui s'éclipsent parfois discrètement avec ces contenants pour venir les revendre par la suite aux barmen.
Mais, la subtilisation des boutei

lles par les clients n'est pas la seule cause de la perte des bouteilles dans les bars, et ventes à emporter, notamment. « Les évènements heureux ou malheureux dans les quartiers sont également d'autres sources de perte des bouteilles. Lors des deuils, veillées ou funérailles, les gens achètent des bouteilles par casiers et il y a des pertes. D'autres clients achètent, consomment, se déplacent en consommant, ce qui engendre des pertes. Des bouteilles sont également cassées pendant des bagarres dans les bars ou les snacks, pendant une mauvaise manœuvre de la serveuse ou d'un client, et parfois lorsqu'on décapsule mal les bouteilles », explique un gérant d'un bar.

Toutes choses qui contraignent les exploitants des débits de boissons à utiliser eux aussi, divers vois et moyens pour se procurer les bouteilles. « Il est difficile, voir impossible de voir un tenancier un d'un snack, d'un bar ou d'une vente à emporter qui n'a pas des cassiers vide parce que les bouteilles ont disparues ou se sont cassées. Dans les deux derniers cas, les clients les emportent et dans le premier cas, ces bouteilles sont cassées pour diverses raisons », explique un autre vendeur. Une situation qui préoccupe les exploitants des débits de boissons. Ces derniers qui ont d'ailleurs présenté leurs préoccupations aux sociétés brassicoles du Cameroun, notamment à la Société anonyme des brasseries du Cameroun (Sabc) au cours de la rencontre Clients – distributeurs organisée par Merveilles distribution Sarl, à Douala en août 2021. Au cours de cette rencontre, les deux parties avaient émis des propositions devant leur permettre de mettre fin à ce problème de bouteilles.

Blaise Deumo

Consignment or sale of lockers:
the scam

For years brewery companies have always used the term Consignment of packaging, as if to say to bar owners "the bottles do not belong to you". Yet the reality is very different. But, before expanding on this, it is important to define the terms Consignment and Sale.

Reading from the dictionary, consignment is a commercial practice according to which a supplier leaves in deposit with a customer, for an agreed value and recoverable upon return, packaging of goods of which it remains the owner.

The Sale, according to this same dictionary is defined as an agreement by which the seller undertakes to deliver a good or a service, and the buyer pays for it.

In other words, a sale is the operation by which a good or a right held by a seller is transferred to a buyer for a sum of money (sale price).

In other words, this implies that the supplier is still responsible for the packaging. On the other hand, the sale gives the buyer all the property rights. To come back to the outlets of drinking spots,brewery companies tell us to entrust the packaging that we buy with our money. We are always losers. It's hard to spend a day or a week in a bar without a bottle breaking. This represents a loss for the Barman, insofar as he has to buy them back from the brewers.

Brewery companies don't care about us. No brewery company can take back a bottle, no matter how small the breakage. However, they can recycle it, as far as Sabc is concerned, with the Socaver, if it is really on deposit as they like to say. And the deposit scam doesn't end there. It does not only concern the bottles. Take for example. The brewery companies give "free of charge" to drinking establishments, refrigerators with the transparent front glass to display their products. Each month, maintenance fees are paid by the bar operator for the maintenance of this device which is nevertheless the property of these brewery companies, which they hasten to come and recover when the drinking establishment goes bankrupt, or when it's defective.

After a few years, bartenders realize that the money they spend on such maintenance far exceeds the price of a refrigerator of the same value.
The real war that exists between SABC and UCB over the ownership of the bottles sufficiently demonstrates to us that the bottle belongs to whoever owns it. This explains the gain these two companies are enjoying in our drinking establishments. Some sector managers have become calibrators of the racks in our bars because of the recovery of the bottles.

Of the three brewery companies that exist in Cameroon, only Sabc has increased the price of its empty packaging. Which may explain the barman's responsibility in this bottle war. The Mutzig locker costs 7200frs to purchase with a profit margin of 600fFcfa per locker; but that of Kadji costs 7100frs to purchase with a profit margin of 700frs per locker for direct sale. The bar owners want to be sincere in the partnership with Brewery companies. Let us know that the bottles are sold to us.
It is however, not an order



Bottle war

Sabc distributors and customers disagree about the management of packaging. SABC accuse sellers of giving their bottles to their competitor Ucb.

Although this was not an item on the agenda, the issue of bottle management by barmen was raised during the meeting between customers and distributors, organized by Merveilles distributions Sarl, in Douala. "We have a problem with the packaging," says Ngo Deby of Sabc, before continuing. "Our customers give our Mutzig, 33 export and Magnan packaging to our rival Ucb, and they fill their Kadji product in our bottles. Which creates a shortage of these beers, since it contributes to reducing these bottles in our packaging stocks "

According to the bar operators, the problem comes from the fact that the Kadji company does not distinguish bottles and use the bottles in their possession to flask their products. "Ucb sells its product regardless of the bottle. When we have empty Ucb racks and we have to buy the drink, we take the Sabc bottles to replace the missing bottles, " Mr Ngaleu arguements. According to several bar owners, some customers who request the Kadji drink sometimes insist on the color of the bottle, which can be green or red.

A situation which is not without consequences for the commercial policy of Sabc. "This created a shortage of bottles for us. It then becomes difficult to launch campaigns or do promotions, because to take such initiatives, we must have the maximum of products, and since we are lacking bottles of certain products, it is really complicated for our activities. "posits Sylvain Ngodi. To put an end to it, some barmens are calling on Sabc to do same.

A Proposal rejected by Sylvain Ngodi, Sabc,to whom every product is a brand and has an identity and cannot be read in any packaging. The barmen also offer to stamp the bottles, as it was done many years ago.

Upper Nkam

Barmen demonstrate in order to get their due.

Last Thursday the barmen of the Upper Nkam division had a firm meeting for the payment of the approved SEM wholesale distribution of SABC products. They were protesting against the decision of the SEM distributor to extend for the umpteenth time, the payment of the SABC rebates. For almost 3 years, complaints against this distributor have been incessant.

The barmen denounce, among other things, the non-respect of the schedule for the payment of Discounts; the payment of the Discounts without the presentation of listings; failure to take into consideration Barmen clients; the taxation of SABC products during deliveries; the failure to take into account the letters of complaints for additional discounts.

The national president of Syndebarcam, Hervé Nana, and the general secretary of Syndebarcam, Mr. Yamsi held a thirty minutes working session with parties concerned in Bafang to seek solutions to these problems. After talks, Syndebarcam requested that conditions be reviewed and very prompt solutions for a real partnership link with the Barmen. The barmen were then informed that the new SABC GROUP invoice management application has left GES 10 for LEADER.

However, the barmen expressed worries as to whether this new application takes into account the parameters requested in the last years, specifically the direct calculation of Discounts per purchase per day; the cumulative calculation of Day-to-Day Purchase Discounts. Concerns whose answers can allow them to do without the problem of purchase listings when paying Rebates; insofar as with the daily cumulative rebates, it is now possible for them to know the rate of their rebates to date over a specific period. This will also correct the connection problem between the distributors and the SABCs.

The bartenders, however, deplore the fact that they continue to endure the immeasurable wisdom of the brewery partners in front of the great intelligentsia of the Ministry of Commerce and Finance.

The Little Hand of the Economy that are the Bartenders continue to hope that one day their Problems will be taken into account and their proposed solutions implemented by decision-makers.

CEDRIC (divisional Secretary SYNDEBARCAM Upper Nkam).

> Dossier

Syndebarcam Nord

Le bureau prend officiellement fonction

En la faveur de la visite du président national de ce syndicat à Garoua, ces responsables ont pris fonction, puis présentés aux administrations partenaires.











Pierre Sandeu, Nadège Feulong et Monsieur Emmanuel Mezague constituent désormais, officiellement, le bureau régional du Syndicat national des débits de boissons et bars du Cameroun (Syndebarcam), pour la région du Nord.

Respectivement élus président régional, secrétaire général et trésorier régional, ils ont été officiellement installés dans leurs fonctions par le président national du Syndebarcam, Hervé Nana, qui a effectué le déplacement de Garoua.

Après leur installation, le bureau régional du Syndebarcam pour le Nord a été présenté aux autorités administratives de la région, aux partenaires que sont les responsables régionaux des sociétés brassicoles présentes dans cette partie du Cameroun, à la Sonacam...

A la Région, les échanges avec Mr Avom Dang, le Secrétaire général de la région portaient sur les griefs de l'administration vis à vis des débits de boissons, notamment sur le non respect de la réglementation qui régit la création et l'activité des débits de boissons ; sur l'inexistence des toilettes ou leur mauvais entretien dans les Bars et snacks.

Des griefs également portées par le sous-préfet de l'arrondissement de Garoua 1er, qui, bien que satisfait de l'existence des débits de boissons dans son unité de commandement, notamment dans le quartier N'Galwa et le quartier Bamiléké après la destruction des débits de Boisson de la zone Roumde-Aja, instruit aux responsable nouvellement installés, de mener des campagnes de sensibilisation. L'objectif étant de barrer la voie à l'insécurité dans ce secteur d'activité, le respect de la réglementation en vigueur, la lutte contre les nuisances sonores. Le sous-préfet promet d'accompagner le Syndebarcam dans ses actions, notamment en mettant sur pieds des équipes de sécurité pour les zones où abondent les bars.

Du coté des partenaires les sociétés brassicoles, avec Léonard Kepkan, Directeur Régional pour le Septentrion (Nord, Extrême Nord, Adamaoua) le bureau régional et le président national ont présenté quelques difficultés, notamment le problème de rupture des produits SABC, tels que Heineken, Coca-cola, Booster Cider 33cl ; le prélèvement dans les Ristournes des frais d'entretien des frigos qui sont des propriétés de la Sabc.

« Pourtant les frais entretien de 10 ans d'un frigo le sont estimé à plus de 600 000Fcfa, largement supérieur au prix de vente sur le marché », dénonce le président régional du Syndebarcam. Avec le Directeur Régional de Guinness Cameroon sa Mr Bakary, la délégation du Syndebarcam a voulu savoir pourquoi la région du Nord proche du Nigeria ne se trouve pas envahi par les produits de ce pays voisin, ainsi que sur l'orientation donnée aux campagnes de promotion des produits Guinness.

Mr Bakary a promis accompagner le SYNDEBARCAM dans son initiative visant à former les barmen sur le développement et la gestion d'un Bar dans le cadre d'un Business projet. Avec la Directrice Régionale de la Sonacam, les barmen ont présenté la nécessité de mettre sur pied des contrats devant engager les débits de Boisson quant au payement des droits d'auteurs. « Le droit d'auteurs est négociable entre l'usager et la société de gestion collective, car n'étant pas un impôt. La négociation est conclue par la signature d'un contrat qui lie l'usager pour son éventuel paiement », a fait savoir

Hervé Nana.
Collette Grâce





> Dossier

Insalubrité

Le gouverneur met en garde bars et snacks

Le N°1 de la région du Nord entend sceller, dès janvier 2021, les débits de boissons qui n'ont pas des toilettes propres.

Le constat établi par les services du gouverneur de la région du Nord est plusqu'inquiétant pour le secteur des débits de boissons et leurs clients. Selon l'autorité administrative, 80% des débits de Boisson de la ville de Garoua ont des toilettes non hygiéniques : des toilettes sales, dégageant une odeur nauséabonde, mal entretenues. Toute chose qui porte une atteinte à l'image de ce secteur d'activités dans cette ville, et qui n'est pas de nature à faire prospérer l'activité. Pourtant les toilettes font partie intégrante d'un débit de boisson. Et l'autorité administrative a décidé de faire remmener l'hygiène et la salubrité dans ces coins négligés et mal entretenus des débits de boissons.

En effet, le gouverneur de la région du Nord a signé une décision mettant en garde les acteurs de ce secteur d'activité. Ainsi, à compter du mois de janvier 2022, « tous les débits de boissons de la région du Nord ne disposant pas des toilettes hygiéniques et bien entretenus sera purement et simplement mis sous scellés », fait savoir le gouverneur. Et pour cause, « la ville ne pas recevoir des étrangers pour la CAN 2022, et la ville présente encore un visage hideux, de saletés ».

L'alerte est donnée. Et, « pour cette raison bien évidente, le SYNDEBARCAM exhorte tous les propriétaires des débits de Boisson de la région à prendre des mesures urgentes pour faire de leurs toilettes, un endroit plaisant. Le barman doit accorder aux toilettes, le même sérieux qu'il accorde aux autres aspects du débit de boisson.

Le tout n'est pas d'avoir des toilettes dans son débit de boisson. Mais, faut-il encore que cet espace ait la même attention que les autres espaces du débit de boisson, si ce n'est plus », fait savoir le président national du Syndicat national des débits de boissons et bars du Cameroun (Syndebarcam).

Hervé Nana appelle par ailleurs les responsables des débits de boissons à prendre leurs responsabilités, et d'assurer la propreté dans leurs bars, snacks et autres points de vente. Non pas seulement pour ne pas subir la rigueur de la loi, mais, pour garantir la satisfaction de leurs consommateurs qui viendront de divers pays d'Afrique et du monde en cette période de Can.

Armel Mouandjo

> Rencontre avec...

Pierre Sadeu

Nous voulons rassembler le plus de barmen

Le président inter-régional du Syndebarcam pour les régions du Nord, l'Extrême-Nord, Adamaoua présente ses objectifs et ses actions prioritaires.



Vous venez d'être élu président-interrégional pour les trois régions du septentrion (Extrême-Nord, Nord, Adamaoua). Comment comptez-vous organiser le Syndebarcam dans cette partie du Cameroun ?

Le chantier qui nous attend est vaste et fastidieux. Mais, nous allons nous atteler à bien le faire pour le bonheur de nos membres et de nos consommateurs. Nous allons tout d'abord organiser une campagne de sensibilisation pendant laquelle, nous irons à la rencontre des responsables des débits de boissons. Nous les sensibiliserons au respect des lois et règles qui régissent l'activité. Nous irons également à la rencontre des autorités administratives, leur tendre la main pour une franche collaboration. Nous irons enfin vers nos partenaires sociaux afin de leur faire savoir notre volonté de travailler en parfaite collaboration avec eux, pour que vive l'activité des débits de boissons. Nous saluons à cet effet, la visite de travail que vient d'effectuer le président national du Syndebarcam. Visite au cours de laquelle il a présenté le bureau régional aux autorités administratives. Il a tracé la voie d'une bonne collaboration, et il ne nous reste plus qu'à la suivre.

Quel est l'objectif immédiat de ces campagnes ?

Ces descentes sur le terrain en allant à la rencontre de nos collègues permettront au bureau que je conduis, de choisir les leaders qui pourront relayer nos informations et nos actions. Ne pouvant pas être partout au même moment, ces leaders que nous choisirons contribueront à faire appliquer nos décisions.

Cette feuille de route a-t-elle été faite en accord avec l'équipe qui vous accompagne ?

Nous sommes une équipe soudée. Nous avons la volonté de bien faire, et nous allons nous y atteler. Mon équipe et moi travaillons d'arrache-pied pour la défense des intérêts et des droits des débits de boissons. Nous convergeons nos efforts afin que notre syndicat soit solidement implanté dans ces trois régions.

Comment comptez-vous y prendre pour faire adhérer de nouveaux membres au Syndebarcam ?

Nous avons une fiche d'adhésion que nous présentons aux barmen non membres. Les personnes intéressées les remplissent et y nous fourni également les photocopies des documents qui prouvent qu'il exerce en toute légalité. Nous sommes un syndicat sérieux et n'acceptons pas parmi nous, des barmen qui exercent dans l'illégalité.

Comment doit procéder un barman syndiqué s'il veut adhérer au Cga-Opstac que vous représentez également ?

Le paiement des frais d'inscription pour toute personne qui souhaite adhérer au Cga-Opstac est obligatoire. Avec ce paiement, il devient membre à vie de ce Centre de gestion agrée (Cga). Les frais de fonctionnement quant à eux se paient chaque année.

Propos recueillis par Armel Mouandjo

> Rencontre avec...

Monsieur Emmanuel Mezague

Nous souhaitons des relations saines avec l'administration

Membre du Syndebarcam pour la région du Nord, il chérit le vœu des rapports francs avec les autorités de cette région.



Comment êtes-vous devenus promoteur des débits de boissons dans la ville de Garoua ?
Je me suis lancé dans cette activité, il y a 12 ans. Je ne suis pas arrivé dans le métier des débits de boissons par passion, mais par contrainte. Alors que j'avais perdu mon travail, un ami m'a mis en contact avec son frère qui voulait ouvrir un bar. C'est ainsi que je me lance dans cette activité. Et, aujourd'hui dans la ville de Garoua, 12 ans plus tard, je compte trois structures, notamment « Allons seulement », « Vip », « Trois terrasses »

Pourquoi le choix de ces noms ?
« Allons seulement » parce que, lorsque je prends la décision de me séparer de mon ancien patron, je me rends au village et pose le problème à ma famille, qui a prononcé des paroles de bénédiction à mon endroit et m'a souhaité d'avancer dans toutes mes actions et activités que j'entreprendrais.

On constate dans la ville de Garoua, un manque de personnel dans les débits de boisson. Comment faites-vous pour vous en sortir avec trois structures ?
Le secret, il n'y en n'a pas vraiment. Juste que je me mets toujours à la place de ce personnel, étant donné que j'ai été employé par le passé comme eux. Je connais leurs difficultés, leurs souffrances. Je leur donne le nécessaire, comme salaire, qui peut leur permettre de subvenir plus ou moins à leurs besoins.

La région du Nord est frontalière avec le Nigéria. Les produits brassicoles de ce pays voisin n'influence t-il pas vos activités ?
C'est inévitable. La nature a voulu que cette partie du Cameroun soit frontalière avec le Nigéria qui est un pays plus grand sur le plan économique que le Cameroun. Les produits issus de la contrebande sont vendues dans cette ville, et à des prix plus bas que les nôtres.
Cependant, ces produits brassicoles qui viennent de chez ce voisin sont de moins bonne qualité que ceux fabriqués au Cameroun. Nos produits brassicoles sont nettement de meilleure qualité. Et c'est ce qui fait la différence. C'est pourquoi, au regard de la qualité de ce produit et compte tenue qu'ils sont d'origine douteuse, ces bières qui proviennent de ce pays voisin ne sont vendus dans aucune de mes structures.

La ville de Garoua va accueillir et abriter un groupe de la Coupe d'Afrique des Nations (Can) qu'organise le Cameroun. Comment le barman que vus êtes prépare t-il cet évènement continental ?
Dans mes différents points de vente, nous allons mettre sur pied des concepts. Nous allons relooker ces bars. Nous allons effectuer des travaux de rénovation. Nous souhaitons également que l'un de nos Pdv soit un fan zone. Et pour y parvenir, nous allons demander le soutien de la Société anonyme des brasseries du Cameroun (Sabc), étant donné que cela demande beaucoup d'argent. Le projet est actuellement en phase d'étude. Cette mobilisation pour la Can est la même dans plusieurs autres points de vente.

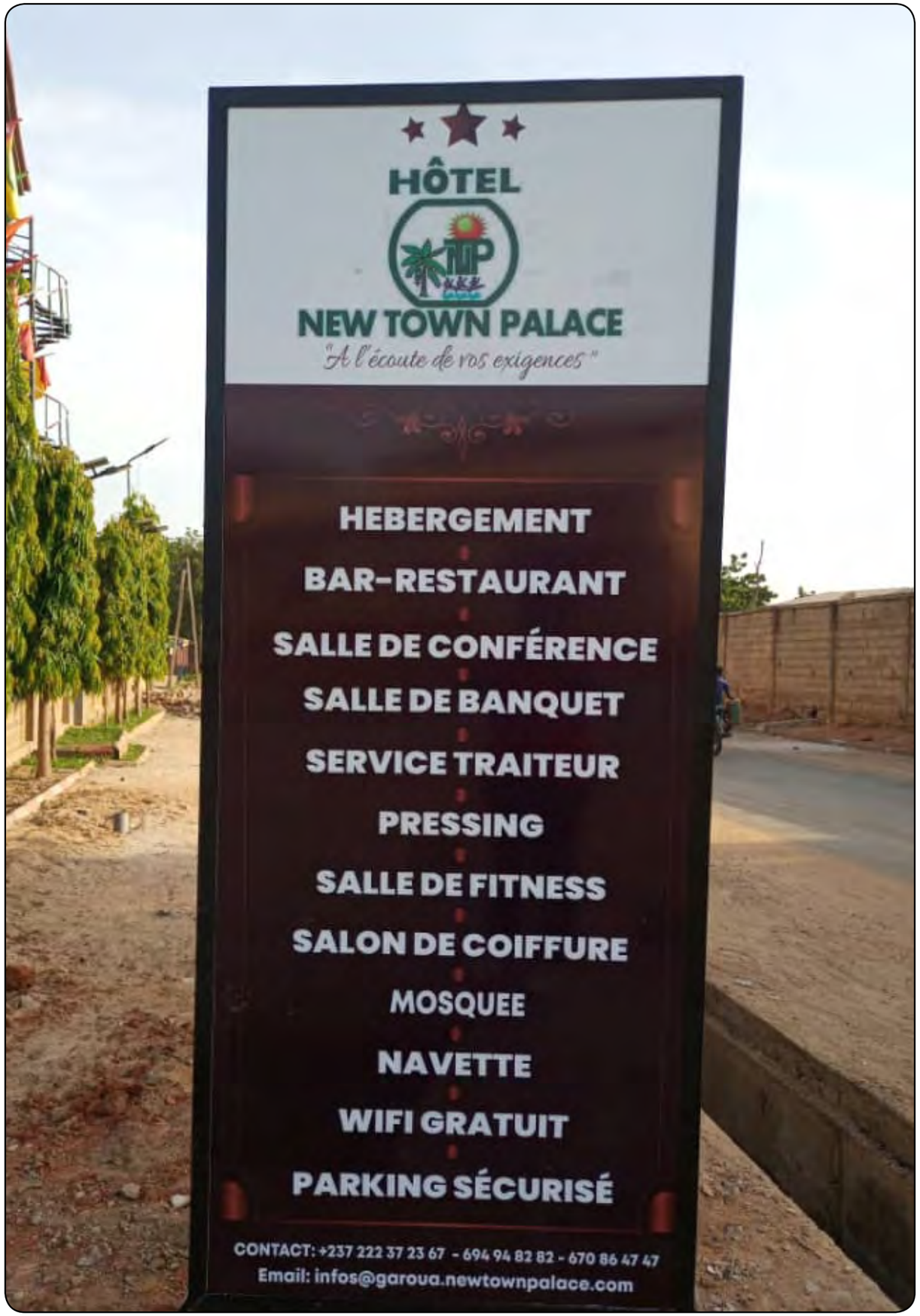
Quels sont vos rapports avec les autorités administratives de la ville ?
Ces relations ne sont pas toujours très bonnes. Mais, nous sommes obligés de nous y faire. Les autorités administratives prennent très souvent des décisions nous concernant sans toute fois, nous informer à l'avance, nous consulter avant la prise de ces décisions, ou même se rapprocher de nous pour savoir quel sera l'impact de cette décision sur nos activités.

Les débits de boisson sont des entreprises qui recrutent des gens, des chefs de famille, des gens qui nourrissent leurs familles grâce au salaire que nous leur donnons.

Lorsqu'une autorité administrative vient fermer un bar, sans même informer le propriétaire, cela est-il normal ?
Et avec l'administration fiscale ?
Dans tout métier, il y a toujours des brebis galeuses. Il est clair que tous les débits de boissons ne peuvent pas avoir de licence. Du moins, c'est difficile à dire. Cependant, le Syndebarcam auquel j'appartiens entend effectuer des descentes sur le terrain et faire des campagnes de sensibilisation afin de pousser ceux qui trainent encore le pas de se mettre à jour sur le plan discal, et même les accompagner dans cette opération.

Votre mot de fin ?
Je voudrais juste interpeller les acteurs des débits de boisson de la ville de Garoua. Une seule main ne peut pas faire un paquet. Il est temps de nous unir pour être plus fort. Pour la Can qui arrive, nous devons nous battre pour assainir, embellir nos points de vente, surtout les toilettes. Que chaque bar ait ses toilettes, toujours propres. Le Syndebarcam pourra les appuyer s'ils ont les difficultés.

Propos recueillis par Hervé Nana, à Garoua



LA VOIX DU BARMAN | Le Guide de référence de l'Economie

Vainqueurs régionales ...Nord











































Vainqueurs régionales ...Centre







































Vainqueurs régionales **...Centre**

































































SYNDICAT NATIONAL DES DÉBITS DE BOISSONS ET BARS DU CAMEROUN

Syndebarcam

Je charge

SCDA /SED / JN
Déchargé
N°.....
LE..15..NOV..2021.....

Douala, le 15 Novembre 2021

15 NOV 2021 DCGA/SDPM

LE PRESIDENT NATIONAL
A
Monsieur le Ministre
de l'Administration Territoriale
Yaoundé

15 NOV 2021

CELLULE COURRIER ET DE LA TRADUCTION SECTION COURRIER ARRIVEE
N° 00057/BN/PN/SG/11-2021
15 NOV 2021

MINISTRY OF TERRITORIAL ADMINISTRATION COURRIER GMAIL
N° 014066
15 NOV 2021

Objet : *Dénonciation et alerte sur l'organisation des scènes pornographiques dans les bars.*

Monsieur le Ministre,

Depuis ce week-end du samedi 14 Novembre 2021, il circule dans les réseaux sociaux des images choquantes, montrant un spectacle sous la forme d'une scène pornographique dans un bar de la ville de Douala. Toutes choses qui portent atteinte à l'image de marque de notre profession.

En notre qualité de porte-parole du patronat du secteur des débits de boissons, nous nous désolidarisons et condamnons de tels actes et pratiques dans les débits de boissons et Bars,

Aussi, sollicitons nous, que des sanctions appropriées et fermes, soient prises à l'endroit de ceux qui se livrent à de telles pratiques.

Toutefois, pour y palier de manière définitive, nous proposons sauf meilleurs avis de votre part, que dans chaque Région du Cameroun soit créé, un comité de lutte contre des mauvaises Pratiques (Striptease, vente et consommation ouverte de stupéfiants dans les débits de Boisson). Ledit comité pour être efficace, devra composer des responsables locaux du syndicat et des Forces de Maintien de l'Ordre, sous l'encadrement de vos services déconcentrés.

Monsieur le Ministre, le **SYNDEBARCAM** est disponible à porter une main forte au Ministère de l'administration territoriale et aux Forces du Maintien de l'Ordre pour la préservation de l'image du Cameroun à la veille de la Coupe d'Afrique des Nations que notre pays organise en 2022.

Veuillez croire, **Monsieur le Ministre,** à l'expression de notre déférente considération.

Copie :
PRC
PM/CG
DGSN
SED
Gouverneurs de Région

SYNDICAT NATIONAL DES DÉBITS DE BOISSONS ET BARS DU CAMEROUN

Le Président National
Hervé NANA

Tél : 677 82 83 49/ 698 31 20 34 BP : 1933 Douala Siège Social : Douala-feu rouge Bessenguè
Enregistré sous le N°SN/12 au Greffe des Syndicats



Visite du Président National du SYNDEBARCAM dans la Région du Nord Cameroun : retour en images





























Financement des débits de boissons

Le Syndebarcam signe un accord avec une microfinance

L'accord de partenariat parafé entre ce syndicat et la Global Numérica Finance Coo vise à accompagner les barmen dans leur activité.





Le projet pilote de financement des débits de Boisson en produits brassicoles, lancé par le Syndicat national des débits de boissons et bars du Cameroun (Syndebarcam), branche de la région de l'Ouest, porte déjà ses fruits. A la faveur de cette initiative, trois chèques d'une valeur de 500 000Fcfa chacun pour les feux premiers bénéficiaires et de 300 000Fcfa pour le troisième ont été remis aux tout premiers bénéficiaires de cet accord historique dans le secteur des débits de boissons. L'initiative est du bureau national du Syndebarcam. Le projet a pour but d'accompagner les barmen dans la vente des produits brassicoles, tout en évitant la rupture des produits en magasin.

La microfinance émet des chèques pour des Bénéficiaires. Cependant, il est impossible pour lesdits bénéficiaires de bénéficier de ces montant en espèces. La procédure mise sur pied permet de ne donner à ces bénéficiaires, que les produits brassicoles correspondant au montant marqué sur le chèque. « Si Albert, barman, remplit les conditions présentées par le Syndicat à la microfinance et désire avoir un financement à la hauteur de 600 000 Fcfa par exemple, le crédit sera accordé au demandeur à hauteur du montant demandé, et trois chèques lui seront transmis dans une répartition que seul le bénéficiaire peut établir à savoir, 1 chèque de 150 000 Fcfa pour les produits GUINNESS, 2ème chèque de 250 000 Fcfa pour SABC, 3ème chèque de 200 000Fcfa pour UCB », explique le président national du Syndebarcam, Hervé Nana.

Les remboursements se font par la collecte journalière, soit par Mtn Mobile Money, par Orange Money ou par YUP. Et après le remboursement intégral d'une dette, celle-ci est reconduite automatiquement. « C'est un projet pilote que souhaitons étendre dans toutes les régions où se trouve un bureau du SYNDEBARCAM, car le Syndicat est le premier garant du crédit », poursuit Hervé Nana, qui appelle les bénéficiaires à faire bon usage de ces crédits, afin que perdure cette initiative.

Le SYNDEBARCAM, insiste son président national, reste disponible à discuter avec tous les partenaires financiers et Brassicoles pour l'amélioration du projet pour un meilleur développement de ce secteur d'activités, en cette veille des fêtes de fin d'année et de la Coupe d'Afrique des Nations (Can) 2021, qu'abrite le Cameroun.

Bafoussam en image

Réunion de sensibilisation et d information

















Bafoussam en image

Réunion de sensibilisation et d information



















33 Sport :

Doppel Kwatta Challenge SABC





































Guinness Super League Awards

































Guinness Super League Awards































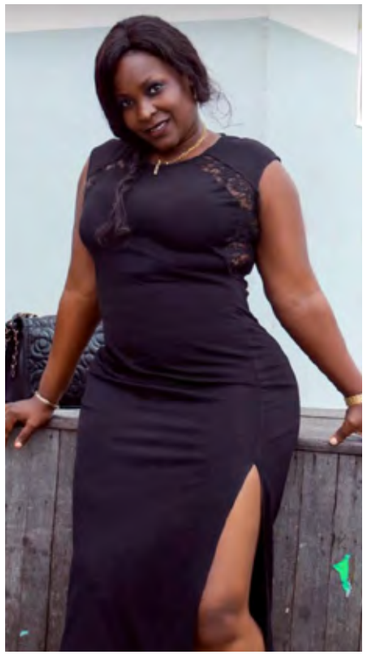


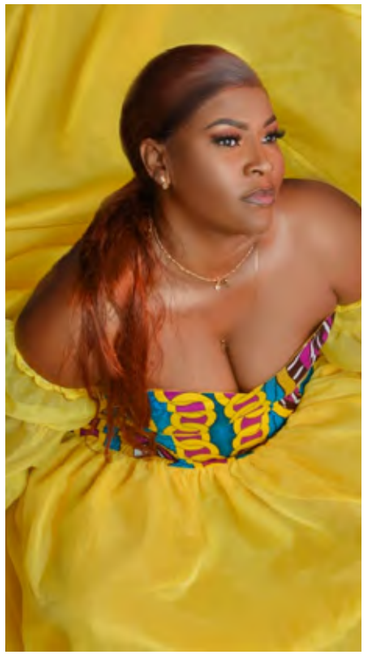


> Culture

Portrait de Mme Yimga Célestine

Sa personnalité et sa détermination sont liés à l'histoire de sa vie Comme pour beaucoup d'africaines de sa génération la pauvreté et la précarité dans laquelle elle grandit deviendront plus tard une source intarissable de motivation. Yimga Célestine est une étoile montante : doux mélange de l'ouest et du centre, elle connaît une enfance difficile dans les rues de la capitale économique camerounaise









3eme d'une fratrie de 4 enfants Célestine va a l'école le ventre vide, mais obtient son baccalauréat.

Faute de moyens pour les études supérieures, et exposé à l'adolescence et ses bourdes inexpérimentés elle connaîtra la joie et la peine de la maternité précoce .
Un bonheur fugace car moins de deux ans plus tard la jeune femme abandonné a elle même sera de nouveau maman à l'aube de ses 20 ans. Une responsabilité qu'elle portera seul. Stigmatiser et mal dans sa peau, les railleries de son entourage n'ont eu de cesse que de détruire la dernière lueur d'espoir qu'elle entretenait fébrilement de la vie.

Timide, exclu, méprisé et relégué à la marge de la société, son côté philanthrope émerge cet après midi improbable où dans la ville de Douala elle assiste à une scène plutôt pas courante : celle d'une jeune veuve jetée dans la rue avec ses enfants juste quelques jours après le décès de son époux.
Deretourchezellelajeunecamerounaise revit la scène traumatique qui lui fera revivre son enfance difficile ainsi que tous les moments obscure passé avec ses enfants dans une famille où le père a pris la clé des champs.
Malgré ou en raison de ses turpitudes Célestine yimga mère célibataire de 2 enfants décide de dévoué sa vie, son profit au bénéfice des nécessiteux (veuves orphelins et mère célibataire).
Suite à cette décision l'association je suis unique dont elle est la présidente fondatrice voit le jour. Elle le dit d'ailleurs "j'ai connu la misère dans mon enfance, j'ai vu mes enfants des soirs pleurer par manque de nourriture et je me suis promise de donner à chaque enfant le sourire et l'espoir dont il a besoin pour vivre. La première descente de l'association je suis unique s'est faite en 2020 dans la ville de Douala

Beaucoup d'orphelinat seront ciblés dans cet élan de générosité avec a la clé des enfants qui remercieront le très haut . En 2021 une deuxième descente ou élan de cœur est organisé dans la ville de Douala mais cette fois avec plus de bénéficiers parmi lesquels
-Les enfants scolarisés
-Les fournitures scolaires
-Des emplois pour les mères célibataires
-Des formations adéquates pour les veuves et les jeunes filles dans des entreprises de la place;
-Des fond de commerce pour les mères célibataires également
Et bien-sûr un élan de cœur particulier à l'endroit d'une déplacer interne de la région du Nord-ouest qui nécessitait une intervention chirurgicale dans la ville de Douala.
Cette association

Malgré les obstacles fais son bonhomme de chemin chaque année. La promotrice yimga Célestine fière de ses efforts uniquement pense que l'on change vraiment les choses autour de nous en agissant. En outre, jusqu'ici elle espère du soutien des âmes sensibles et altruistes pour l'aider à montrer à ses personnes indigentes que

" L'on ne choisit pas sa famille mais on a le choix ou pas de battre pour un avenir meilleur".

Irène NONO




THE USUAL
HAS NEVER FELT
SO SPECIAL
GUINNESS™
GUINNESS
GUINNESS
FOREIGN EXTRA
STOUT
21+
NOT FOR SALE TO PERSONS UNDER THE AGE OF 21 YEARS
DRINK RESPONSIBLY. www.drinkiq.com