

SOMMAIRE

Remerciements	5
Introduction générale.....	6
PREMIÈRE PARTIE : PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE L'ENTREPRISE DE CRÉATION	7
CHAPITRE I : PRESENTATION DE L'ENTREPRISE	8
I. LA RAISON SOCIALE OU DÉNOMINATION	8
1- Historique.....	8
II. LE BUT DE L'ENTREPRISE	15
III-LES DOMAINES D'ACTIVITÉS DE BUILD	23
CHAPITRE II : ORGANISATION FONCTIONNELLE ET ADMINISTRATIVE	25
I. ORGANISATION DE L'ENTREPRISE	25
A. Organe décisionnel	25
B. Organes exécutifs	25
II. Masse salariale.....	29
III. Organigramme.....	31
DEUXIEME PARTIE : L'ÉTUDE DU MARCHÉ.....	33
I- CONCURRENT DIRECT	34
I- CONCURRENENTS INDIRECTS	35
III- AVANTAGES CONCURRENTIELS.....	35
CHAPITRE II : ETUDE DU PESTEL	36
CHAPITRE II. ANALYSE INTERNE DES ÉDITIONS BUILD.....	38
I- DÉFINITION DU PROJET ÉDITORIAL.....	41
II- ÉTAPES DE LA PRODUCTION DU ROMAN IMPRIMÉ	44
III- PROCESSUS DE PRODUCTION DU LIVRE AUDIO.....	46
II- DOSSIER TECHNIQUE DU ROMAN LA PETITE KURI	47
QUATRIEME PARTIE : SUIVI DU PROJET EDITORIAL	71
CHAPITRE I. DIFFUSION DU PROJET ÉDITORIAL.....	72
Conclusion.....	80
Sources consultées.....	81
Annexes	82

À ma famille

REMERCIEMENTS

- La réalisation de ce dossier technique a bénéficié des encouragements et d'une aide inestimable de plusieurs personnes qu'il convient de remercier particulièrement. Nous pensons ainsi à :
- L'École supérieure des sciences et techniques de l'information et de la communication (l'Esstic). Pour les enseignements reçus durant ces trois années et qui nous ont permis de réaliser ce travail ;
- Notre famille pour son soutien au quotidien ;
- au personnel des Éditions Akoma Mba pour tous leurs conseils visant à améliorer notre travail ;
- Nous remercions tous ceux qui de près ou de loin ont contribué à la réalisation de ce dossier technique

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Dans un réel souci d'offrir une bonne formation et de rendre utile les jeunes apprenants à la société, l'École supérieure des Sciences et Techniques de l'Information et de la Communication (l'Esstic) s'inscrit dans la logique des nouveaux enseignements visant à autonomiser le futur camerounais à la sortie de sa formation professionnelle. Loin d'être théorique, l'entrepreneuriat ici est une obligation, tous les étudiants doivent être non seulement prêts à l'emploi mais aussi prêts à entreprendre et réussir dans les deux cas. Durant trois années de formation, pendant lesquelles les enseignements sont alternés entre des ateliers en salle qui aboutissent généralement à un projet concret, des stages professionnels dans les entreprises et des cours théoriques dispensés à 70% par des chefs d'entreprises et professionnels du domaine, l'étudiant de troisième année licence est de ce fait plus qu'armé à affronter le monde professionnel. Il fera son choix dans les cinq domaines de l'édition et réalisera pour ses travaux de fin de formation un projet éditorial. C'est partant de cette philosophie que nous avons choisi de créer une maison d'édition spécialisée dans la littérature de jeunesse dénommée **Build**. Notre projet de fin de formation est non seulement un exercice, mais également une idée que nous souhaitons mettre sur pied dès notre sortie de l'Esstic.

**PREMIÈRE PARTIE : PRÉSENTATION
GÉNÉRALE DE L'ENTREPRISE DE CRÉATION**

CHAPITRE I : PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

L'entreprise est une unité économique juridiquement autonome. Elle est organisée pour produire des biens ou des services pour le marché. Une maison d'édition quant à elle est une entreprise dont l'activité principale est la production et la diffusion des livres. L'édition est de ce fait considérée avant tout comme une entreprise économique et culturelle.

I. LA RAISON SOCIALE OU DÉNOMINATION

Build signifie bâtir, construire:

Nous avons choisi ce nom parce que nous venons avec la dynamique de bâtir une nation instruite à travers des livres pour enfants. La connaissance vient des livres, grâce à la lecture nous apprenons de nouvelles expressions, nous connaissons ce que vivent et pensent les autres, que nous changeons notre façon de penser.

Les enfants quant à eux sont de jeunes êtres humains en cours de développement d'où la présence de deux enfants sur notre logo. Par conséquent, nous voulons inculquer des valeurs morales aux tout-petits afin qu'ils grandissent avec ces valeurs qui forment un peuple assagi.

1- Historique

Christelle Massaka est une jeune camerounaise passionnée des dessins animés. Depuis sa tendre enfance, elle rêve de réaliser des dessins animés didactiques et ludiques pour des enfants. Mais tellement emportée par le goût de la lecture, elle nourrit l'idée de mettre plutôt sur pied un jour sa propre maison d'édition. Grâce aux enseignements et aux conseils de ses enseignants sur les multiples avantages qu'offre l'entrepreneuriat, elle décide de s'y lancer. Elle fait part de son projet à son acolyte Niyogushimwa Christelle qui partage la même vision qu'elle. C'est en 2020, alors étudiantes en Édition et Arts graphiques niveau II qu'elles mettent sur pied les Éditions Build. Toutes les deux passionnées des métiers du livre, décident de se spécialiser dans la littérature de jeunesse. En 2021, elles se lancent dans la recherche des financements et des partenaires pour concrétiser le projet et trois autres étudiants rejoignent la petite équipe. Choisis pour leurs compétences et leur polyvalence, Loïc Edjang étudiant en Publicité, Beyala Zogo Sylvie étudiante en Édition et Arts graphiques et Mvogo Stéphane étudiant en Informatique,

adhèrent. L'équipe travaille durement pour sortir son premier produit qui se veut disponible au plus tard en 2022. Les Éditions **Build** se présentent au public avec le titre *La petite Kuri* de Clothilde Michèle Nken en novembre 2022 avec pour slogan : « lire c'est apprendre ».

2. Contexte de création et justification

Le projet Build naît de l'étude que nous avons menée dans notre environnement. Celle-ci s'est particulièrement intéressée à deux points essentiels notamment sur le :

Le plan national, il n'existe de maisons d'édition spécialisées dans la production des livres pour enfants et littérature de jeunesse en version papier et audio. Le marché est de ce fait favorable et moins concurrentiel. Une opportunité que nous avons voulu saisir. Build compte produire des ouvrages qui contribueront à l'éducation et la valorisation des valeurs culturelles africaines et camerounaises en particulier.

Plan social : le constat que nous avons fait avant de lancer ce projet, est celui d'une jeunesse bien moins éduquée. En effet notre étude nous a permis de comprendre que les jeunes ont de moins en moins les valeurs morales. Après ce constat, nous avons déduit que l'éducation est à l'origine de cette situation. Pour construire les Hommes instruits et de bonne moralité, il est important d'éduquer nos enfants, les initier à la lecture dès la base. En effet, les connaissances se trouvent dans les livres. Il nous faut aussi mettre en place très tôt les fondements nécessaires pour que leur saut vers l'âge adulte se déroule dans un cadre adéquat.

2.1. Fiche signalétique

A	B
Nom de l'entreprise	Build
Date de création	4 juillet 2021
Capital	8 000 000 F. CFA
Directrice	Christelle Massaka

Statut juridique	S.A.R.L
Domaine d'activité	édition des livres jeunesse
Personnel permanent	Cinq (5) personnes
Slogan	Lire c'est apprendre!
Siège social	Yaoundé-Nlongkak en face de l'OAPI
Adresse postale	BP 5610 Yaoundé face OAPI
Contacts téléphoniques	680-54-41-91/91-74-88-93
Adresse électronique	contactéditionsbuild@gmail.com
Site internet	www.editionsbuild.com
Page Facebook	Editions Build
Page Instagram	Editions Build
Page Twitter	Editions Build

2.2. Localisation géographique

La maison d'édition Build se situe à Yaoundé la capitale du Cameroun au quartier Nlogkak en face de l'OAPI. Nous avons choisi ce lieu pour son calme et son positionnement car cette zone est facilement accessible.

3. Charte graphique

3.1. Les éléments coloriels de l'entreprise

Les principales couleurs de notre entreprise sont le cyan, le jaune et le magenta.

Cyan : cette couleur représente la sécurité, la confiance, la clarté, la créativité, la sagesse, la tranquillité et l'innovation. Le bleu est aussi un symbole de vérité et c'est dans cette logique que notre entreprise souhaite se présenter pour sa cible.

Magenta : Il est le symbole de l'amour, l'affection, la relation, l'union, l'essence, l'enfance, la tendresse, la jeunesse, la vulnérabilité. En effet, cette couleur représente à la fois notre cible et les valeurs que notre entreprise souhaite leur transmettre.

Jaune : elle représente la jeunesse, l'intelligence.

CMJN 100	CMJN 100	CMJN 590
RVB 159227	RVB 230126	RVB 25223416

3.2. Logotype

Notre logo est divisé en deux parties :

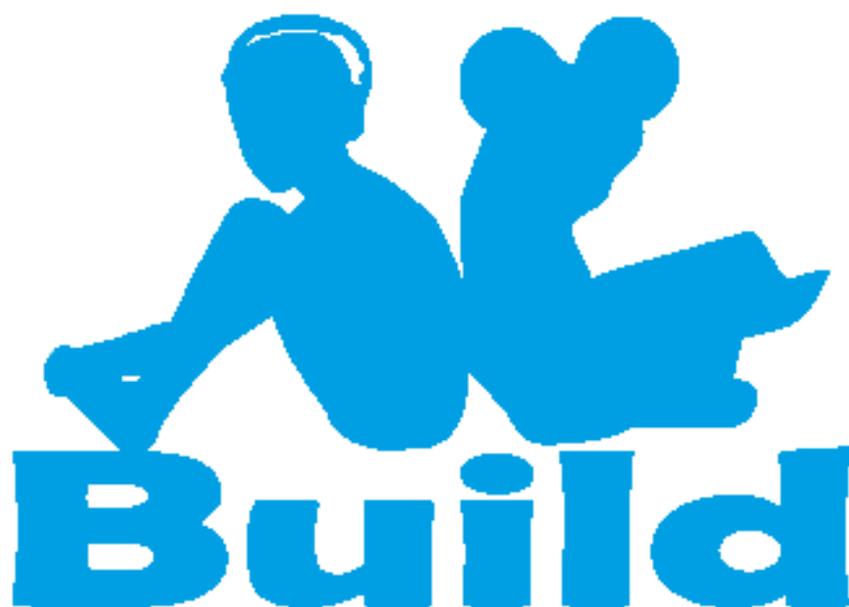
-Le cryptogramme : ici, on a deux enfants assis l'un contre l'autre. La fille tient un livre entre ses mains, le garçon quant à lui porte un casque aux oreilles.

-Le monogramme : le texte en dessous build.

Les différentes déclinaisons de ce logo seront utilisées pour les trois collections qui constituent la maison d'édition.

Interdictions :

Il est strictement interdit d'aplatir le logo, de positionner le nom de l'entreprise au-dessus de l'élément graphique de couleur verte, de changer l'une de ses composantes typographiques à



l'instar de la police de caractère utilisée et de le disproportionner en l'apposant sur les produits ou n'importe quel autre support.



Identité de marque





II. LE BUT DE L'ENTREPRISE

1. Les missions

Les Éditions Build souhaitent :

- Cultiver l'amour de la lecture chez les tout-petits ;
- Promouvoir les auteurs et illustrateurs des livres pour enfants ;
- Éduquer et divertir les jeunes ;
- Faire rêver les enfants à travers la lecture
- Faire du livre un moyen de développement dans notre société.

2. La vision

La vision La vision que nous avons du monde est celle de voir une jeunesse éduquée et instruite qui préserve ses valeurs culturelles tout en respectant l'égalité entre les individus.

3. Les objectifs

Pour réaliser sa vision les Éditions Build se fixent pour objectifs

À court terme :

- D'éditer les jeunes auteurs des livres jeunesse ;
- D'éditer des ouvrages de qualité à des prix abordables ;
- De mettre à la disposition du public cible, des ouvrages qui traitent des thématiques capitales pour le développement des jeunes et pour le plus grand nombre.

À moyen terme :

- S'insérer dans le segment de l'édition du livre jeunesse et gagner ce marché ;

- Publier des livres pour enfants à caractère culturel et adaptés à l'environnement africain ;
- S'étendre sur le territoire national et international ;
- Gagner une part de marché considérable au bout de (05) cinq ans ;
- Créer un site web pour la vente de nos livres en ligne et la diffusion de nos produits ;
- Multiplier les activités promotionnelles de notre maison d'édition et de nos produits.

À long terme :

- Rendre disponible tous nos ouvrages dans les deux langues officielles du Cameroun ;
- Adapter nos ouvrages sur d'autres supports à l'instar des supports audio, audiovisuels ;
- Être une référence dans la production des livres jeunesse aussi bien en Afrique qu'à l'international ;
- Éduquer les enfants par le biais du livre
- Recruter du personnel et agrandir l'activité de la maison.

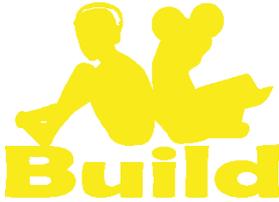
4- Ligne éditoriale

Notre maison d'édition a pour ligne éditoriale la socialisation, l'inculcation des valeurs morales aux enfants pour leur meilleur épanouissement dans la société à travers des livres adaptés à leur contexte socioculturel. Cette identité nous permet de circonscrire nos productions en trois grandes collections à savoir :

- **Collection « Je m'exerce »** (guides pratiques)

C'est une collection qui a pour mission de produire des livres qui apprennent aux enfants des savoirs pratiques. Il peut s'agir de leur proposer des sujets tels que : Comment faire du bricolage ? Les règles d'hygiène, Faire la petite cuisine, Traverser la route etc.

Charte éditoriale: « Je m'exerce »

A	B	C
Le format	14x21 cm	Déclinaison du logo
Police	Arial	
Taille	14	
Mode d'impression externe et interne	quadrichromie	
Nombre de page	24	
Papier interne	Couché brillant 80g	
Papier couverture	Couché mat 150g	
Façonnage	Dos piqué à cheval	
Logiciel de mise en page	Indesign CC 2019	
Logiciel de traitement des images	Photoshop	
Logiciels de montage	Indisign /Photoshop	
Tirage	1000 exemplaires	
Cible	De 06-12ans	

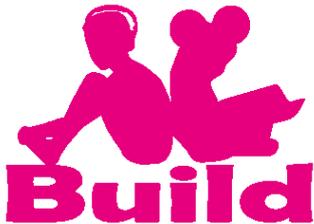
Prix (FCFA)	À partir de 1500 FCFA	
Langue de production	Français/anglais	
Support	Papier et numérique	

- Collection : « Terre natale»

Il s'agit de la production des ouvrages qui parlent de l'histoire du Cameroun les figures emblématiques de celui-ci. Dans cette collection, nous souhaitons que les enfants maîtrisent l'histoire de leur pays.

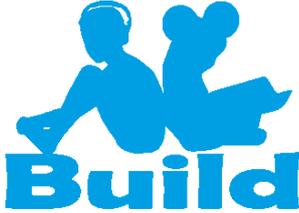
. Charte éditoriale : « Terre natale»

A	B	C
Le format	17x21 cm	Déclinaison du logo
Police	Arial	
Taille	14	
Mode d'impression externe et interne	quadrichromie	
Nombre de page	24	
Papier interne	Couché brillant 80g	

Papier couverture	Couché mat 150g	
Façonnage	Dos piqué à cheval	
Logiciel de mise en page	Indesign CC 2019	
Logiciel de traitement des images	Photoshop	
Logiciels de montage	Indesign /Photoshop	
Tirage	1000 exemplaires	
Cible	De 06-12ans	
Prix (FCFA)	À partir de 1500 FCFA	
Langue de production	Français/anglais	
Support	Papier/ numérique	

- Collection « Clarté »

C'est une collection de la petite enfance jusqu'à l'adolescence. Elle est destinée aux enfants de 3 à 16 ans. Elle propose des livres illustrés et instructifs (des contes, légendes et des fables, roman de jeunesse, poésie etc.). C'est le livre pour divertir et instruire. Ici, notre objectif est d'enseigner des valeurs morales et culturelles aux enfants à partir des leçons de morales tirées dans chaque ouvrage.

A	B	C
Le format	14x21 cm	Déclinaison du logo
Police	Arial	
Taille	18	
Mode d'impression externe et interne	quadrichromie	
Nombre de page	32	
Papier interne	Couché mat 150g	
Papier couverture	Carton	
Façonnage	Dos carré collé	
Logiciel de mise en page	Indesign CC 2019	
Logiciel de traitement des images	Photoshop	
Logiciels de montage	Indisign /Photoshop	
Tirage	1000 exemplaires	
Cible	De 04-10ans	
Prix (FCFA)	À partir de 2000 FCFA	
Langue de production	Français/anglais	

Support	Papier /CD	

5- Les partenaires

- **Unicef** ; lever des fonds
- **Unesco** : cette organisation peut nous donner les fonds pour la concrétisation
- Ministères (MINSEC, MINJEC, MINEBUB) ces ministères qui promeuvent l'éducation des jeunes peuvent nous aider dans l'organisation de la cérémonie de dédicace, l'impression et l'achat de nos ouvrages.

6-Statut juridique

Les Éditions Build ont été fondées par cinq jeunes camerounais dynamiques avec la volonté de contribuer à l'éducation des plus jeunes. De ce fait, pour son statut juridique, l'entreprise a choisi le statut de S.A.R.L pour les avantages (l'accès aux marchés, le démarrage qui ne nécessite pas forcément les ressources financiers) qu'il offre et dispose d'un capital de huit millions cinq cent mille (8 500 000) FCFA, issu des différents associés. Selon l'ordre décisionnel, chaque associé peut opposer son droit de veto sur l'évolution et les investissements de la structure. Le choix de ce statut réside surtout dans la responsabilité des associés par rapport à l'apport de chacun au capital.

7-L'apport des actionnaires de l'entreprise

Tableau des apports financier ou matériel des actionnaires de Build

Actionnaires	Qualifications	Fonction	Apport (financier ou matériel)	FCFA Valeur en FCF
--------------	----------------	----------	--------------------------------	--------------------------

Massaka Christelle Léthicia	licence en communication, option Edition et Arts graphiques	Directrice générale	Un local(50 000 /mois) avec 03 ans d'avance (un million cinq cent mille) Un montant cash de deux million	3.500.000
Niyogushimwa Christelle	licence en communication, option Edition et Arts graphique	Secrétaire d'édition	Elle donne deux millions cash 2000 0000	2.000.000
Beyala Zogo Sylvie	licence en communication, option Edition et Arts graphique +une formation en bureautique	Secrétaire	Trois PC d'une valeur de 200 000 chacun	600 000
Loïc Edjang	licence en communication, option Publicité	Responsable commercial et marketing	Un modem pour la connexion d'une valeur de 30 000, un disque dur de 30 000 Une imprimante de 150 000 Six chaises d'une valeur de 10 000 l'une (60 000) Un montant cash de cinq cent mille.	770.000
Mvogo Stéphane	Licence en informatique et une formation en infographie	Responsable artistique et technique.	Un montant cash de 1 130 000	1.130.000
Total		5	8.000.000	8.000.000

6- Tableau des investissements

Actionnaires	Montant en FCFA	Pourcentage d'action
--------------	-----------------	----------------------

Massaka Christelle	3.500.000	43,75
Niyogushimwa Christelle	2.000.000	25
Mvogo Stéphane	1.130.000	14,12
Loïc Edjang	770.000	9,62
Beyala Zogo Sylvie	600 000	7,5
Total	8.000.000	100%

III-LES DOMAINES D'ACTIVITÉS DE BUILD

1-L'édition de livres

L'édition des livres est notre activité principale. Nous éditons des ouvrages à caractères culturel et éducatif ; entre autres des guides pratiques et ouvrages parascolaires pouvant aider les parents à accompagner les enfants à la maison dans leurs études.

2. La diffusion

Le rôle d'un éditeur c'est aussi de faire la diffusion et la promotion de ses produits avant, pendant et après la sortie officielle. Celle-ci va consister à faire une communication autour du produit éditorial et nécessitera l'usage des médias classiques (télévision ; radio ; affichage etc.) et les médias sociaux (Facebook ; Instagram...).

3. La traduction

Nous traduisons tous nos ouvrages dans les deux langues officielles du pays. Après la sortie officielle en français, un mois après la version en anglais est disponible sur le marché.

CHAPITRE II : ORGANISATION FONCTIONNELLE ET ADMINISTRATIVE

Dans cette partie, nous présentons l'organigramme et les différents services que compte la structure. Il est à noter que pour son fonctionnement la maison d'édition **Build** ne peut pas encore avoir un personnel de plus de 05 (cinq) membres. En effet, la structure est en maturation et n'a pas encore les moyens de supporter une masse salariale supérieure à ses entrées.

I. ORGANISATION DE L'ENTREPRISE

A. Organe décisionnel

L'Assemblée générale

Constituée de cinq membres actionnaires, l'assemblée générale est conduite par mademoiselle Christelle Léthicia Massaka actionnaire majoritaire et directrice générale. L'assemblée siège deux fois l'an et a pour objectif de valider le cahier de charges de l'entreprise.

B. Organes exécutifs

La qualité de l'organisation est un élément important qui joue sur l'efficacité du personnel et le chiffre d'affaire d'une entreprise. **Build** en vue de réaliser ses objectifs à moyen et à long terme, s'est constituée une équipe dynamique composée de 05 membres qui occupent des postes permanents et des partenaires qui travaillent en freelance. Le choix de ces membres s'est fait sur la base de leurs compétences respectives et de leur polyvalence.

1. La direction générale

Ce poste est sous la houlette de Mlle Christelle Léthicia Massaka qui a pour rôle de :

- Définir la politique interne de la maison d'édition ;
- Assurer la supervision générale des activités ;
- Représenter l'entreprise à l'interne comme à l'externe
- Élaborer les stratégies de recherche des fonds à l'entreprise ;

- Veiller au respect strict de la ligne éditoriale ;
- S'assurer des bonnes relations avec les différents partenaires ;
- Assurer l'aspect juridique et financière de la structure ;
- Assurer la comptabilité ;
- Gérer les droits d'auteur, les contrats avec les auteurs et autres partenaires ;
- S'occuper des impôts et taxes relatives au fonctionnement de la maison d'édition ;
- Étudier la faisabilité sur le plan du financement des projets éditoriaux ;

Obligation de résultats positifs à la fin de chaque année écoulée.

Profil et formation(s) professionnelle(s) : notre directrice générale a une parfaite maîtrise de langue française et a un assez bon niveau sur la langue anglaise, une bonne culture générale, un manager et relationniste. Elle maîtrise également le secteur de l'édition car elle est titulaire d'une licence en communication option Édition et Arts graphiques.

2. Le service éditorial

Ce poste est sous la responsabilité de Mlle Niyogushimwa Christelle qui est aussi considérée comme la directrice adjointe et responsable éditoriale de l'entreprise. Elle a pour principales fonctions :

- Assurer la réception, l'enregistrement des auteurs et l'évaluation des manuscrits ;
- Rechercher de nouveaux projets à la maison ;
- Suivre les auteurs et les manuscrits retenus suivant un planning éditorial;
- Relire et corriger les manuscrits ;
- Élaborer les contrats avec les auteurs et autres partenaires ;
- Assurer l'aspect communicationnel (numérique et classique) des produits de la maison ;
- Rédiger les quatrièmes de couverture des ouvrages ;

- Proposer au responsable technique et artistique des éléments pour le montage aussi bien de la couverture que des pages internes ;

Assurer toutes les tâches éditoriales de la maison ;

Représenter l'entreprise en interne comme en externe en cas d'indisponibilité du Dg et a des occasions exceptionnelles.

Profil et formation(s) professionnelle(s) : notre secrétaire d'édition a une parfaite maîtrise de la langue de travail (français) et est également bilingue. Dotée d'une bonne culture générale et une parfaite connaissance du secteur de l'imprimé et de ses acteurs elle a un carnet d'adresse riche. Elle est titulaire d'une licence en communication option Édition et Arts graphiques.

2 Le service commercial et marketing

Ce service est sous la direction de M. Loïc Edjang, il est chargé de :

- Faire des études de marchés ;
- Élaborer les stratégies de vente ;
- Evaluer des projets et des produits commercialement rentables ;
- Assurer la promotion des produits ;
- Faire des propositions de stratégies de communication et de fidéliser des clients ;
- Mettre sur pied des équipes de vente ;
- Enregistrer les avis des clients, leur besoins et préférences.

- Profil et formation(s) professionnelle(s) : notre responsable commercial et marketing est parfaitement bilingue et a des atouts aussi bien physiques (locution) qu'intellectuels et maîtrise le marketing éditorial. Elle est titulaire d'une Licence en communication option Publicité.

4 Le service artistique et technique

- Sous la gestion de M. Mvogo Stéphane, il est chargé de transformer les manuscrits en ouvrages par le biais du montage. Il a pour principales tâches :
- La réception et la mise en page des manuscrits ;
- L'élaboration des chartes graphiques et éditoriales des différentes collections de l'entreprise ;
- La recherche iconographique liée à la réalisation d'ouvrages ;
- La recherche des illustrations fixes ou animées ;
- La gestion de l'utilisation des images par la maison d'édition ;
- La gestion des droits d'images ; La garantie de la qualité des illustrations d'un point de vue technique ;
- La conception des maquettes de livres ;
- La conception des supports de communication de l'entreprise ;
- La recherche et traitement des images d'illustrations ;
- Le développement des techniques artistiques pour davantage représenter la structure sur le plan visuel.

Profil et formation(s) professionnelle(s) : notre responsable artistique et technique a une parfaite maîtrise des logiciels de montage texte et image ; mise en page et traitement de texte. Il a une connaissance des usages dans le domaine du livre. Il est titulaire d'une licence en informatique et une formation en infographie

5. Le secrétariat

- À sa tête Beyala Zogo Sylvie qui est chargée de :
- La rédaction et la saisie des correspondances ;

- La réception des auteurs et usagers. Il s'agit d'assurer leur orientation au sein de l'entreprise;
- Le classement des documents ;
- Le contrôle des entrées et sorties des produits ;
- La gestion partielle du magasin ;
- Assure la liaison entre tous les services et transfère toutes les informations relatives à l'exercice de leurs fonctions.

Profil et formation(s) professionnelle(s) : notre secrétaire a une bonne connaissance des logiciels de traitement de texte, une bonne maîtrise des langues française et anglaise. Elle est accueillante et a le sens du respect de la hiérarchie. Elle est titulaire d'une licence en communication option Edition et Arts graphiques.

4- Bureaux en freelance

Les tâches que nous sou traitons ont des responsables en externe. Ils sont considérés comme les chefs des bureaux suivants :

- Bureau de la traduction

Ce bureau est sous la responsabilité de Mlle Bucha Kezia. Elle a la charge de trouver les moyens humains pour la traduction de nos ouvrages dans les deux langues officielles. Aussi, est-elle responsable d'assurer la liaison entre les partenaires externes dans la traduction et l'entreprise.

- Bureau de l'adaptation

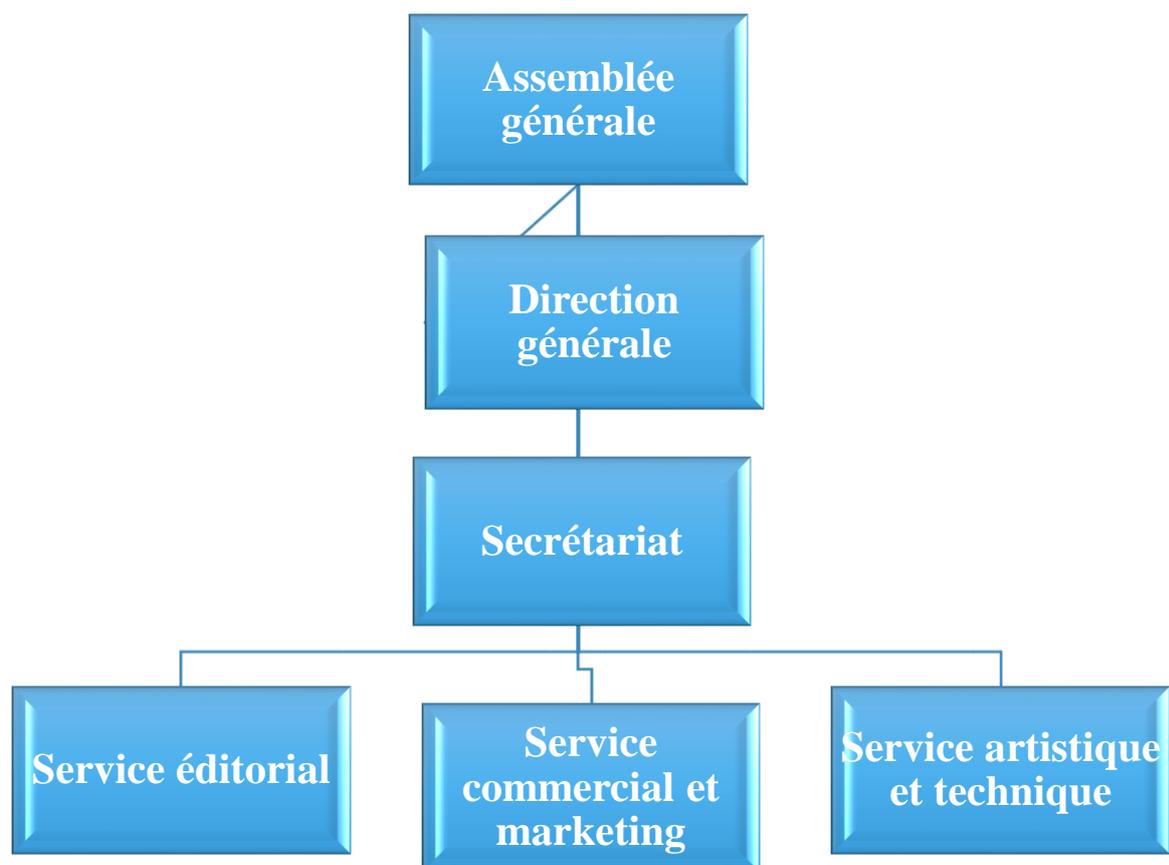
Sous la houlette de Gillie Karelle C'est un bureau qui s'occupe de l'adaptation de nos livres en d'autres supports. Ils peuvent être en version audio, braille etc.

II. Masse salariale

La répartition salariale de Build prévoit un montant provisoire pendant les premières années pour chaque employé en fonction des tâches à effectuer au cours d'un mois. Il est à noter que ces salaires s'étendront sur les premières années d'exercice et changeront en fonction de l'évolution du chiffre d'affaire de l'entreprise.

Noms et prénoms des employés	Poste de travail	Salaire(FCFA)/mois	Total /an
Christelle Léthicia Massaka	Directrice générale	150 000	1.800.000
Niyogushimwa Christelle	Secrétaire d'édition	120 000	1.440.000
Beyala Zogo Sylvie	Secrétaire	100 000	1.200.000
Loïc Edjang	Responsable marketing et commercial	100 000	1.200.000
Mvogo Stéphane	Responsable artistique et technique	70 000	840.000
Total	05	540.000	6.480.000

III. Organigramme



. Plan de financement de l'entreprise

Besoins de l'entreprise	Estimation des coûts
- Local ; - Charge salariale ; - Équipements de bureau ; - Électricité & eau - Ordinateurs + logiciels	- (Disponible) - 540 000 frs x 12 = 6 480 000 frs - 50.000 frs - 30.000 frs - Disponibles
Total cumulé	560 000 francs CFA
Charges sociales (30%)	162 000 Francs CFA
Total cumulé (2)	6 642 000 francs CFA
Capital de départ	8.000.000 francs CFA
Roulement	6 642 000 francs CFA

. Plan de financement sur exercices budgétisés

Plan de financement	Initial	2022	2023	2024
Achat du matériel	2 370 000	/	/	100 000
Frais d'établissement	290 000	/	/	/
Bail	100.000	1 100 000	1 200 000	1 200 000
Masse salariale	540.000	3 000 000	3 000 000	3 000 000
Eau	10.000 frs	20 000	24 000	24 000
Électricité	5000 frs	500 000	600 000	600 000
Connexion internet	20 000	200 000	240 000	240 000
Hébergement site web	200.000	/	30 000	30 000
Assurance	100 000	1 200 000	1 200 000	1 200 000
Transport/livraison	30 000			
Total des besoins	3 680 000	6 320 000	6 654 000	6 654 000
Actions	8 000 000	/	/	/
Vente d'ouvrages	/	15 000 000	17 000 000	20 000 000
Total des ressources	8 000 000	15 000 000	17 000 000	20 000 000
Variation de trésorerie		4 780 000	4 946 000	7 846 000

DEUXIEME PARTIE : L'ÉTUDE DU MARCHÉ

Le marché de l'édition du livre jeunesse, semble moins saturé par la concurrence. Car nombreux n'osent pas se lancer dans ce secteur qui a une cible restreinte et peu intéressée par la lecture. Cependant, il existe certaines entreprises éditoriales, à l'instar des Éditions Akoma Mba qui sont spécialisées dans l'édition du livre jeunesse. Cette maison d'édition est notre principal concurrent. À côté, nous avons également les maisons d'édition généralistes qui ont dans leurs catalogues, des collections dédiées à la littérature de jeunesse.

I- CONCURRENT DIRECT

1- Forces des Éditions Akoma Mba

- Notoriété. Elle existe depuis 27 ans ;
- Maison d'édition spécialisée ;
- Partenariat avec l'imprimerie Colorix ;
- Large distribution jusqu'à l'international ;
- Expérience dans le secteur du livre jeunesse ;
- Jeune personnel formé dans les domaines du livre ;
- Les livres sont produits dans les deux langues officielles du Cameroun.

2- Faiblesses des Éditions Akoma Mba

- Malgré ses 27 ans d'existence les produits de cette maison d'édition reste mal connue du public camerounais ;
- Les livres sont onéreux ;

- Leurs livres sont en support imprimé ;
- L'entreprise ne dispose pas d'un capital assez consistant pour mener des activités promotionnelles de ses produits.

I- CONCURRENENTS INDIRECTS

Autres maisons d'édition concurrentes avec au moins une collection dédiée à la littérature de jeunesse

Ce sont des entreprises locales et multinationales qui proposent également des ouvrages de littérature de jeunesse. Nous avons relevé quelques-unes qui ont dans leurs catalogues au moins une collection de livres jeunesse et disponibles sur le marché camerounais.

- Les Éditions CLE ;
- Les Éditions NMI éducation ;
- Les Éditions Afrédit ;
- Les Éditions Proximité ;
- Les Éditions Ifrikiya ;
- Les Éditions Dinimber Larimber ;
- Les Éditions Harmattan ;
- Les Éditions Édicef.

Ces maisons d'édition ont pour principale force la notoriété. Pour bon nombre de ces maisons, leur faiblesse est la non spécialisation car elles sont des maisons d'édition généralistes qui ne maîtrisent pas suffisamment les besoins du marché.

III- AVANTAGES CONCURRENTIELS

À l'issue de cette étude qui nous permet de connaître davantage le marché dans lequel nous souhaitons nous implanter, Nous pouvons tirer les avantages suivants :

- Nos ouvrages seront en deux langues
- Ils seront disponibles sur deux supports (audio et imprimé) ;
- Un large réseau de distribution sur le plan national et international adapté à la cible ;
- Nos produits seront moins coûteux et de très bonne qualité ;
- La proximité avec les potentiels clients à travers les médias sociaux et autres méthodes de communication ;
- Une communication efficace autour de nos produits ;
- D'autres versions de nos livres 06 (six) mois après la sortie du livre imprimé en français.

CHAPITRE II : ETUDE DU PESTEL

1. L'environnement politique

L'environnement politique du Cameroun malgré l'instabilité constatée dans les régions du Nord, Nord-Ouest et Sud-ouest du pays, semble favorable pour une activité économique liée au livre. En effet bien que cette situation limite la distribution du livre dans ces zones, l'éducation des jeunes reste une priorité pour l'État qui ne cesse d'investir pour la paix. L'environnement peut nous être également favorable par les différents accords signés pour supprimer les barrières douanières sur le produit culturel (livre). Ainsi que pour l'arrêté ministériel instituant le livre unique au programme scolaire.

2. L'environnement économique

Si les denrées de première nécessité ne sont pas à la portée de tous, le livre quant à lui n'est pas une priorité pour le camerounais moyen. Bien que la culture de la lecture connaisse une évolution dans notre société, les jeunes lisent peu les ouvrages de littérature générale pour se divertir. Une situation qui peut davantage décourager la mise sur pied de notre maison d'édition.

Néanmoins, nous relevons un changement dans les habitudes des parents pour la plupart instruits et leur intérêt dans l'éducation de leurs enfants à travers les livres jeunesse et parascolaires.

3. L'environnement social

Le taux de scolarisation est en hausse selon l'Institut nationale des statistiques du Cameroun (INSC). La jeunesse au Cameroun constitue plus de 70% de la population et moins de 18% de celle-ci est non scolarisée. Elle représente alors un grand marché pour notre entreprise. Les jeunes qui constituent notre cible sont attirés par tout ce qui est beau, coloré et illustré. Nous avons la certitude que la qualité de nos livres contribuera à leur commercialisation.

4. L'environnement technologique

Contrairement aux années antérieures, la technologie a évolué et subséquemment. Les sciences et techniques y afférentes ont permis aux pays en voie de développement d'acquérir les dernières technologies. Ceci influe sur la qualité et le coût de nos produits. Des appareils de dernières générations pour nous favoriser une production de qualité. Une diffusion et une distribution en ligne grâce à internet.

5. L'environnement écologique.

Pour la production de nos livres en supports imprimé et audiovisuel, la protection de l'environnement est menacée. En effet, cette situation favorise la déforestation. Toutefois, nous proposons le recyclage dans notre entreprise pour la protection de l'environnement.

6. L'environnement légal

Bien que l'activité éditoriale au Cameroun demeure moins encadrée par la législation, quelques aspects du droit peuvent contribuer à sa pratique dans les règles. Nous pouvons citer entre autres

les sanctions qui suivent la contrefaçon des livres et la loi sur les droits d'auteur et de la propriété intellectuelle

Après cette étude nous notons que l'environnement, loin d'être complètement en notre faveur, est pourtant malléable et accessible avec beaucoup d'ingéniosité.

CHAPITRE II. ANALYSE INTERNE DES ÉDITIONS BUILD

Nous allons présenter dans cette sous partie nos forces, faiblesses ainsi que nos opportunités et menaces pour davantage rassurer notre volonté de mettre sur pied cette maison d'édition au Cameroun.

Forces	Faiblesse
<ul style="list-style-type: none">- maison d'édition spécialisée ;- diffusion de nos produits en ligne ;- production des ouvrages de bonne qualité et moins onéreux ;- la maîtrise des technologies de l'information et de la communication.	<ul style="list-style-type: none">- manque de notoriété ;- capital limité ;- le nombre réduit d'employés.

Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none">-il n'existe pas de maison d'édition spécialisée dans le livre imprimé et audio ;- l'existence des ONG qui militent pour l'éducation des enfants ;- le numérique qui nous permet de toucher un grand nombre de personnes en peu de temps.	<ul style="list-style-type: none">- risque de tomber en faillite car le monde des affaires a des risques qu'on ne peut pas toujours prévoir.- la complexité du marché éditorial- la contrefaçon des ouvrages ;- le prix élevé des matières premières.

**TOISIEME PARTIE PRESENTATION DU PROJET LA
PETITE KURI**

Dans cette partie, il est question de présenter la définition du projet, les étapes de la production, le dossier technique, le calendrier des activités de publication et le chemin de fer.

I- DÉFINITION DU PROJET ÉDITORIAL

La définition du projet éditorial ici renvoie à faire le résumé de l'œuvre, la justification du titre et du choix de publier en deux versions et sous deux supports, l'intérêt de la publication et la cible du produit.

1. Idée du projet

Nous avons longtemps été victime des conséquences de l'entêtement. En effet, à chaque fois que notre mère, notre père ou des aînés nous interdisaient de faire une chose et que nous nous entêtions à le faire, nous avions toujours des répercussions. Nous nous sans cesse questionnions si ces derniers avaient la capacité de scruter l'avenir. Ainsi ayant averti certaines personnes des choses de notre vécu, nous avons compris pourquoi par le passé nous échouions après avoir fait l'inverse de ce que nous conseillaient nos aînés. C'était l'expérience. L'expérience nous permet de prendre conscience et de prévoir certaines situations car nous avons déjà un aperçu de la chose.

C'est fort de ce constat que nous que nous avons pensé qu'il est urgent de sensibiliser la jeunesse sur ce phénomène et avons décidé de publier « La petite Kuri ».

C'est en 32 pages de texte et d'images en quadrichromie, un style assez fluide, un format A5, une couverture de luxe, une police et un corps de texte adapté que Michèle Clothilde Nken l'auteure, raconte l'histoire de « La petite Kuri ». L'ouvrage est disponible en deux versions (imprimée et audio).

2. L'intérêt de Kuri l'enfant têtue

- **Intérêt didactique** : sensibiliser davantage les jeunes les conséquences de l'entêtement et leur apprendre à écouter les conseils des aînés car comme le dit un dicton : «Ce que le vieillard voit étant assis le jeune qui est debout ne le perçoit pas ».
- **Intérêt social** : Nous sollicitons davantage l'implication de tous les acteurs de l'éducation sociale et familiale en général et de la chaîne de formation éducative et professionnelle en particulier dans le processus de sensibilisation des enfants au respect des valeurs morales et sociales.

3. Justification du choix du titre

Nous avons choisi ce titre pour permettre aux enfants de se reconnaître dans leur univers.

4. Justification du choix de produire l'ouvrage en deux supports et en deux langues

Les Éditions Build ont décidé faire ce premier titre en deux versions (imprimée et audio) pour élargir le marché et atteindre toutes les cibles avec leurs préférences. Il est possible pour les enfants qui ne savent pas encore lire, qui ne sont pas scolarisés ou encore des enfants malvoyants d'utiliser cette version audio pour comprendre l'histoire de La petite Kuri à travers le son. De même, avec l'existence de deux langues officielles et l'instauration de deux sous-systèmes d'éducation, nous mettons tous les enfants au même pied d'égalité, peu importe la langue d'expression. Nous pensons donc qu'ils se sentiront tous interpellés et apprendront plus rapidement en leur langue de prédilection.

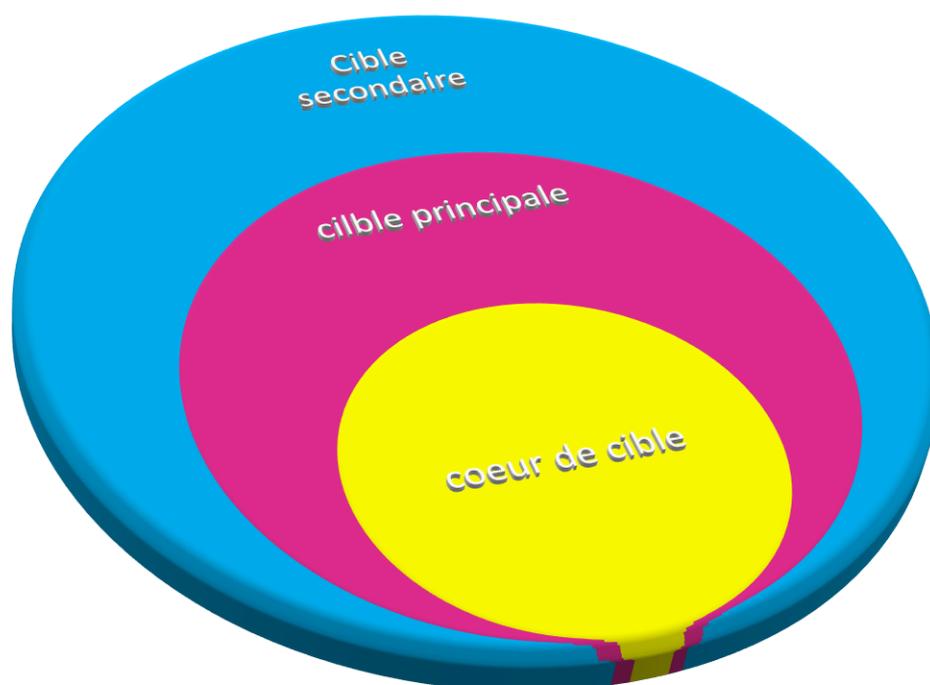
5. La cible

Nous pouvons circonscrire notre cible à quatre niveaux à savoir :

Cœur de cible : les enfants à partir de 4 ans ;

Cible principale : les parents;

Cible secondaire: tout camerounais et africain adulte ou enfant intéressé par la lecture ;



6. Étude du cœur de cible « 4-10 ans »

Le public préadolescent est un public tellement volatile qu'il est difficile de le toucher directement. Il traverse une période où il souhaite s'affranchir des contraintes imposées par ceux qui représentent l'autorité mais pour autant, il n'est pas encore autonome, en tout cas pas d'un point de vue financier. Pour les éditeurs, l'enjeu est donc de savoir comment la saisir. Étant donné que peu de préadolescents achètent des livres eux-mêmes, le filtre de l'adulte est

constamment présent. Il faut donc passer par ceux-ci pour atteindre les enfants. Cette cible représente plus de 30% de la population du Cameroun.

II- ÉTAPES DE LA PRODUCTION DU ROMAN IMPRIMÉ

La production du roman *La petite présidente* a nécessité un processus éditorial assez particulier. En effet, c'est le premier ouvrage de la maison d'édition Terre d'enfants et de ce fait, le manuscrit a été commandé, évalué, mis en page, illustré, monté, diffusé et commercialisé d'une façon particulièrement.

1. Commande du manuscrit

La vision de la maison d'édition Build pour sa présentation officielle au public, décide de commander un ouvrage qui correspond aux valeurs qu'elle défend à travers sa ligne éditoriale. À partir d'un cahier de charges, la maison d'édition par le biais de sa directrice générale a contacté la jeune auteure Michèle Clothilde Nken pour produire une première mouture d'un texte sur l'éducation des enfants. Satisfait de ce premier travail, des suggestions pour améliorer le texte ont été émises afin d'obtenir le résultat final. Le choix de Michèle Clothilde Nken se justifie par sa belle plume. En effet, entre passionnée des lettres et auteure il n'y a qu'un pas.

2. Évaluation du manuscrit

Après la réception du manuscrit, la secrétaire d'édition l'a préparé pour le soumettre au comité éditorial afin d'avoir les avis des différents membres avant sa publication. En prenant en compte notre ligne éditoriale, la pertinence du texte, sa cohérence ... une fiche de lecture personnalisée de la maison a été remplie. (Confer annexes). Le comité l'a jugé publiable et a fait des propositions à l'auteur pour d'avantage parfaire le texte avant le travail éditorial proprement dit.

3. Signature du contrat

La secrétaire d'édition sous ordre de la directrice générale a pris rendez-vous avec l'auteure pour la signature du contrat d'édition. Après signature du contrat un planning éditorial a été conçu pour déterminer la durée du travail.

4. Réécriture du texte

Malgré la pertinence du texte, celui-ci a été réécrit afin de revoir sa cohérence d'avec sa cible. Bien que le texte soit à caractère fictif, l'intrigue a adapté à la cible.

5. Relecture/correction

Après avoir évalué et réécrit le texte, ce dernier a été relu et corrigé par la responsable éditoriale (secrétaire d'édition). Une lecture minutieuse s'est ainsi faite dans le but de localiser et corriger toutes les fautes de grammaire, d'orthographe, de syntaxe, de conjugaison et éventuellement de revoir le vocabulaire de l'auteur et l'adapter au public cible (mots difficiles).

6. Découpage illustratif et commande d'illustration

Ici, il était question qu'après avoir lu, corrigé et approuvé le texte, de procéder à un découpage technique et aux choix des illustrations devant apparaître dans le livre. C'est une étape très essentielle dans la maison d'édition puisqu'elle est spécialisée dans la littérature de jeunesse et donc l'image occupe une place très importante. Ce travail est effectué par le responsable éditorial.

Après cela en fonction du style d'image arrêté, un illustrateur a été contacté pour la réalisation. À partir d'un cahier de charge préalablement établi, le contrat avec Walish Art a été signé.

7. Mise en page

C'est à ce niveau que le texte passe du manuscrit au livre. Le choix de l'image de couverture a été fait et l'image de «La petite Kuri ». Le choix des couleurs s'est fait sur la base de la similitude avec le décor. Le marron représente alors la couleur de la terre. La couleur qui rapproche celle de la peau des africains et des noirs en particulier. Le choix de la police ne s'est pas également fait au hasard. Comic sans Ms est la police de La petite présidente par rapport à sa beauté et sa facilité dans la lecture. Elle est sans empattement et est adapté à notre cible. Le corps est « 13 ». En effet la cible peut déjà lire avec ce corps car le « 12 » est très petit pour elle

et le « 14 » assez grand. Aussi, le choix de faire une page de texte et une page d'image réside dans le fait que nous avons souhaité laisser aussi bien le texte que les illustrations respirer. Une maquette a été enfin acheminée à l'imprimerie Colorix après le BAT de l'auteure.

8. La promotion

Après la sortie du livre de l'imprimerie, plusieurs activités de promotion ont été organisées pour faire connaître le produit. Parmi ces activités, Une dédicace est organisée et plusieurs médias ont été conviés pour relayer l'information auprès des lecteurs. Des affichettes et spots ont été montés et diffusés en ligne ainsi que des passages dans certains médias.

9. La distribution

Après la promotion, les livres sont stockés dans la maison d'édition Build. De là, ils sont commandés. Le responsable marketing et commercial se charge d'effectuer les différentes factures en fonction du type de commande voulu (en achat ferme ou en dépôt vente). Ensuite la stratégie de vente préalablement élaborée pour l'ouvrage a été mise en exécution.

III- PROCESSUS DE PRODUCTION DU LIVRE AUDIO

Pour produire notre livre en version audiovisuelle nous avons effectué plusieurs activités à savoir :

1. Enregistrement audio du livre

L'enregistrement du livre est la première tâche effectuée. En effet, le texte déjà prêt, il était alors question de faire un casting de voix off pour jouer le personnage principal. Parmi les différentes voix évaluées, celles de Raphaella Minsili, Phanuel Toukam, Aude Sah et Jocelyne Balana ont été retenues pour l'émotion que sa lecture procurait aux enfants qui ont écouté les différentes propositions. Au-delà de la vie qu'elle donne au livre, elle a un accent nordiste qui la rapproche davantage au personnage principal. Aussi, elle est audible et maîtrise assez bien la prononciation des mots. Le livre a été enregistré et monté par le studio de la Radio campus.

2. Sélection des musiques du livre

Le choix des musiques du livre « s'est fait à partir de la profondeur du texte. Le texte revêt à la fois la tristesse, l'aventure, la quête, le bonheur. À cet effet, pour le générique nous avons Nightingale et pour le générique de fin Salif Keita (Africa). Pour ces deux musiques nous avons reçu une autorisation de leurs auteurs.

3. Montage et mixage

Après l'enregistrement des voix-off et la sélection des musiques, vient le montage vidéo qui consiste à allier le son aux illustrations. Ici, le son devait correspondre à l'image et vice versa. Dans le but de susciter l'émotion, nous avons ajouté les effets spéciaux qui rendent l'aventure encore plus vivante.

4. Format du fichier numérique du livre audio

Le montage a généré le fichier mp4 de qualité supérieure. Ce format est d'ailleurs le mieux adapté pour sa légèreté et sa facilité à se transmettre d'un support à un autre. Il est moins lourd et se lit par la plupart des supports numériques (smartphone, tablette, laptop...)

5. pressage des CD

Dans cette activité, la pochette a été préalablement montée par le responsable artistique de la maison d'édition et les caractéristiques sont celles de la couverture du livre imprimé en y ajoutant l'équipe de production. Le format est 27/18 cm. Les informations supplémentaires à l'autre version sont l'équipe de production, la durée...

II- DOSSIER TECHNIQUE DU ROMAN LA PETITE KURI

Il s'agit ici de présenter le projet de façon détaillée, les caractéristiques techniques du livre, le devis de production, le planning des activités de production et le chemin de fer du livre.

1- Chemin de fer de « La petite Kui

Titre courant

Faux titre

Dépôt légal et
copyright

Image de garde

Texte

Image

Questionnaire de
compréhension

Questionnaire de
compréhension

Biographie de
l'auteur et de
l'illustrateur

Achevé d'imprimer

2- Caractéristiques techniques du roman imprimé

A	B
Titre de l'ouvrage	La petite Kuri
Genre	Littérature de jeunesse
Auteure	Michèle Clothilde Nken
Éditeur	Build
Langue de production	Français/Anglais
Nombre de page	32 pages
Mode d'impression	Quadrichromie
Police	Arial
Taille	18
Logiciels de traitement de texte	Mircosoft Word 2013
Logiciels de traitement d'images	Adobe Photoshop CC2018 Adobe Illustrator CC2020
Logiciel de montage	Adobe In design CC2018
Papier interne	Couché mât 150g
Papier couverture	Carton
Façonnage	Dos carré collé
Support	Papier
Tirage	1000
Nombre de cahiers	2 cahiers de 16 pages
Prix de vente	2000 FCFA
Distributeurs	D&L, peuples noirs
Emballage	Paquet de 10

3- les caractéristiques du livre audio

A	B
Titre de l'ouvrage	La petite Kuri
Genre	Audio narratif
Durée	5 minutes

Auteure	Michèle Clothilde Nken
Montage audio et effets spéciaux	Gillie Karelle
Éditeur	Les éditions Build
Réalisateur	Christelle Léthicia Massaka
Langue de production	Français
Mode de fixation	Gravure
Logiciel de traitement de son	Adobe Audition
Voix off	Aude Sah, Phanuel Toukam, Minsili Raphaella, Jocelyne Balana
Papier jaquette	Quadrichromie
Mode de lecture	
Support	CD
Tirage	1000
Prix de vent	1500F
Distributeurs	Peuples noirs, D&L

3-Aspects juridiques

- Mentions légales

Détenteur du copyright : Build

Editeur : les éditions Build

Contacts téléphoniques : (+237) 691 74 88 93/ 680 54 41 91

Adresse électronique : contacteditonsbuild@gmail.com

Auteure et coordonnées : Michèle Clothilde Nken (+237)

- Contrats

Avec chaque auteur :

Type de contrat : contrat d'édition (cf. Annexe)

Objet du contrat : La petite Kuri

Droits cédés : droits patrimoniaux cédés à l'éditeur

Durée du contrat : jusqu'à cinquante ans après la mort de l'auteur d'après la réglementation camerounaise

Territoire d'exploitation : dans le monde entier

Rémunération : 8% à payer chaque douzième mois après le début de la vente de l'ouvrage.

Avec les sous-traitants : ;

- **L'imprimeur** : à travers un bon à tirer (BAT), il n'est responsable d'aucune erreur de contenu après le BAT et fera l'objet de poursuites judiciaires au cas où il imprime plus de 2000 exemplaires commandés mis à part les gâches ;

- **La mise en page et la relecture-correction** : elles ne font pas l'objet d'une rémunération ; car sont faites par la maison d'édition.

- **Charte de vie privée**

Droit de l'image : il appartient à Walish Art.

- **Crédits à mentionner**

Illustrateur : Walish Art (+237) 690 25 82 14

Traducteur : Bucha Kezia (+237) 698 91 57 85

Imprimeur : Colorix (+237) 222 219 547 – (+237) 696 262 656

5. Le devis de production livre imprimé

Tirage : 2000 exemplaires (soit 1000 en anglais et 1000 en français)

Format : 21 x 21,5 cm

Cahiers : 4 cahiers de 8 pages

Nombre de pages : 32 pages

Papier interne : couché brillant 115 g (Quadrichromie)

Couverture : cartonnée pelliculé brillant 1000 g (Quadri chromique)

Machine d'impression : Speed Master (format d'impression : 65 x 92 cm)

Calcul du papier interne

Nombre de cahiers : $36 / 16 = 2,25$ cahiers

Nombre de feuilles de papier hors gâche

$2000 \times 2,25 = 4500$ feuilles

Gâche de mise en train

Notre livre a 3 cahiers, on aura donc 6 côtés de plus à imprimer vu que nous imprimons en quadrichromie. Ce qui nous donne :

75×6 côtés $\times 4$ couleurs = **1800 feuilles**

Gâches de roulage

Elles se calculent sur le nombre de feuilles hors gâche que nous avons calculé à 8000 feuilles. 3% pour la première couleur et 2% pour les suivantes, soit 9% au total.

$9\% \times 4500$ feuilles = **405 feuilles**

Gâches de façonnage

Elles se calculent à raison de 2% du nombre de feuilles hors gâche :

$2\% \times 4500$ feuilles = **90 feuilles**

Nombre total de feuilles

4500 feuilles + 1800 feuilles + 405 feuilles + 90 feuilles, soit un total de **6795 feuilles** au format d'impression.

Reprenons le même calcul pour la couverture

Nous tirons 2000 exemplaires, donc on a besoin de 2000 feuilles de papier.

Nombre de feuilles hors gâche est donc de 2000 feuilles.

Nous ne pouvons pas parler de cahier car il s'agit d'une seule page, celle de la couverture.

Gâche de mise en train

75 feuilles par côté de feuilles à imprimer et par couleur ce qui donne

75 feuilles x 1 coté (en supposant que la couverture est d'un seul côté) x 4 couleurs (quadri)
ce qui donne $75 \times 1 \times 4 = 300$ feuilles.

Gâches de roulage

$3\% + 2\% + 2\% + 2\%$ donne 9 %

$9\% \times 2000 = 180$ feuilles

Gâche de façonnage

$2\% \times 2000 = 40$ feuilles

Soit un total de gâche de 410 feuilles.

Nombre total de feuilles :

2000 feuilles + 75 feuilles + 180 feuilles + 40 feuilles, soit un total de **2295** feuilles pour la couverture.

Nous avons donc besoin de **6795** feuilles de papier couché brillant 115g pour l'intérieur et **2295** feuilles de papier cartonné 1000g pour la couverture de notre ouvrage. Nous supposons que la machine tire en une pause.

Mais pour les acheter, nous devons connaître nos formats de travail et leur compatibilité avec les formats du marché.

Calcul du format du papier interne

		0,5	0,5		0,5	0,5		0,5	0,5		
--	--	-----	-----	--	-----	-----	--	-----	-----	--	--

1	14 cm			14 cm			14 cm			14 cm	1
	0,5										
	0,5										
	21 cm										
	1										

Nous avons des cahiers de 16 pages recto/verso, ce qui nous donne une surface de base de 8 pages. Si notre livre est au format 14 x 21cm, nous aurons donc les dimensions suivantes du cahier :

En largeur on aura donc $1 + 14 + 0,5 + 0,5 + 14 + 0,5 + 0,5 + 14 + 0,5 + 0,5 + 14 + 1 = 61$ **cm**

En hauteur on aura $1 + 21 + 0,5 + 0,5 + 21 + 1 = 45$ **cm**.

Notre format de travail pour les pages internes est donc de 61 x 45 cm.

En allant chez le papetier nous pouvons trouver de nombreux formats de papier en vente. Il s'agira donc d'acheter le format qui nous fasse le moins de perte possible.

Formats disponible : **90 x 65 cm, 100 x 65 cm, 75 x 100.**

Nous constatons bien que le format **90 x 65** cm nous semble le plus adapté. Le doublement d'une feuille se faisant en prenant en compte le petit côté, et lui seul, et non en multipliant les deux côtés à la fois, on constate bien que le double de 61x 45 est bien 90 x 61. Donc ce format est le plus adapté sur le marché pour notre travail car il offre des pertes minimales.

Donc la rame de papier couché 500 feuilles au format 90 x 65 cm coûtant 20 000 FCFA, nous devons trouver d'abord le nombre de rames et par la suite le montant.

Or nous savons que notre format de travail 45 x 61 cm est la moitié du format d'achat, donc si nous avons **6795** feuilles au format 45x 61, elles correspondent à **6795/2** au format 90x 61 cm soit 3397,5 feuilles.

Donc en divisant 3397,5 feuilles par 500 on a 6,79 rames de papier, donc environ 7 rames. 0,79 étant beaucoup plus proches de la borne supérieure 6 que de la borne inférieure 5.

Le coût du papier est donc $7 \times 20\ 000 = 140\ 000$ **FCFA**

Bien évidemment nous le rangerons dans la catégorie des coûts variables car la quantité de papier dépend du tirage et donc du nombre d'exemplaires.

Reprenons le même calcul pour la couverture.

Notre imprimeur nous a certifié que le dos de l'ouvrage est de 0,5 cm

Nous prévoyons des marges de rognage de tous les côtés de 0,5 cm il vaut mieux travailler avec une seule unité pour éviter les erreurs.

La couverture se présente donc ainsi :

	0,5			
0,5	14 cm	0,5	14 cm	0,5
	0,5			

En largeur on a $0,5+14+0,5+14+29,5=$ cm

En hauteur on a $0,5 +21+0,5$ ce qui donne 22 cm

Le format de notre couverture est de **29,5 x 22 cm.**

Le papier couché est disponible aux formats, 40 x 30, 48 x 31 cm, et 50 x 30 cm. Nous devons d'abord trouver le format le plus adapté.

En multipliant le petit côté du format de travail ($29,5 \times 22$) par deux on a **44 x 29,5**

On constate bien que c'est **48 x 31** qui peuvent nous être utiles sans trop de pertes.

La rame de couché brillant 250 g au format 48 x 31 cm est vendue à 125 feuilles à 18 000 FCFA.

Trouvons d'abord le nombre de rames.

Nous savons que 48 x 31 est le double de 29,5 x 22. Ce qui suppose, comme dans le cas précédent que **2295 feuilles** de couché brillant 250 g au format 29,5 x 22 valent 2295/2 au format 48 x 31 cm.

Donc on aura besoin de 1147,5 feuilles au format 48 x 31 cm.

$1147,5 /125$ donne 9,18 rames soit 9 rames x 18000 FCFA.

Le coût du papier couverture est donc **162 000 FCFA**

C'est bien évidemment un coût variable car la quantité de papier achetée est bien évidemment liée au nombre d'exemplaires.

Nous avons bien voulu faire cet exercice du calcul de papier avant de commencer les coûts réels de la fabrication de notre livre.

Les Frais Editoriaux

Montant à verser à l'auteur : 250 000 FCFA

Relecture/ Correction

Le secrétaire éditorial a travaillé pendant 3 jours Il touche un salaire de 120 000 FCFA par mois en 22 jours de travail globalement en excluant le samedi et le dimanche Il est pris en charge à la caisse à raison de 30 % (charges sociales) Nous devons donc évaluer le coût de ses 3 jours de travail sur le livre.

Si en 22 jours il gagne 120 000 FCFA. En 3 jours il gagne combien ?

$$3 \times 120\,000 / 22 = 16\,363,6$$

A ce montant il faut ajouter la sécurité sociale de 30 %

$$16363,6 \times 30\% = 4909,08$$

$$\text{Total est donc } 16\,363,6 + 4909,08 = \mathbf{21272,68}$$

Conception et recherche des illustrations : 14 jours

Les illustrations nous ont été vendues à 5000 frs chacune.

$$\text{On a : } (12 \times 5000 \text{ frs}) = 60\,000 \text{ frs}$$

Total conception des illustrations : **60 000 frs**

TOTAL DES FRAIS ÉDITORIAUX : 21272,68+60 000 = 81 272,68

Frais de prépresse

Traitement des illustrations : 1 jour

Salaire moyen : 100 000 frs

$$\text{▪ Si } 22 \text{ j} = 100\,000$$

$$\text{▪ } 1 \text{ j} = ?$$

$$\text{On a : } (1 \times 100.000 \text{ frs}) \div 22 = 4\,545 \text{ frs}$$

$$\text{Charge sociale : } 30\% \text{ de } 4\,545 \text{ frs} = 1\,363 \text{ frs}$$

$$\text{Total frais de traitement des illustrations : } 4\,545 \text{ frs} + 1\,363 \text{ frs} = \mathbf{5908 \text{ frs}}$$

Mise en page : 1 jour

Salaire de l'infographiste : 100 000 frs

$$\text{▪ Si } 22 \text{ j} = 100\,000$$

▪ 01 j = ?

On a : $(01 \times 100.000 \text{ frs}) \div 22 = 4\,545 \text{ frs}$

Charge sociale : 30% de 4 545 frs = 1 363 frs

Total frais de mise en page : 4 545 frs + 1 363 frs = **5908frs**

Les films.

L'ouvrage étant en quadrichromie entièrement On procédera par des films.

Notre format des cahiers est à l'intérieur 45 x 61 cm.

Nous allons faire des équivalences.

A5 c'est 14,5 x 21 un A4 c'est 29,7 x 21 cm on multiplie toujours le petit côté.

Un A3 c'est 42 x 29,7 un A2 c'est 59,4 x 42 cm.

Un A1 c'est 84 x 59,4.

Donc notre travail sera facturé comme un A1.

Nous avons ainsi 3 cahiers en recto verso donc 6 côtés à flasher en quadri.

Si un A1=18 000 fcfa on aura donc en flashage interne 18 000 x 6=**108 000 FCFA**

La couverture est au format 29,5 x 22, on la range dans les A3 car elle est plus grande qu'un A4. Le flashage d'un A3 en quadri est estimé à 11 000 FCFA.

Donc flashage interne et couverture donnent : 108 000 +11 000= **119 000 FCFA**

TOTAL FRAIS DE PREPRESSED ; 5908frs+5908frs+119 000 FCF = 130 816

Frais d'impression

Montage et insolation

Nombre de plaques : nombre de cahier en interne est de 3 cahiers soit 6 côtés.

Par conséquent 6 x 4 couleurs ce qui fait 24 plaques à l'intérieur

La couverture nécessite 4 plaques.

Soit un total de 28 plaques x 2(avec la version anglaise) = 56 plaques.

La plaque (montage et insolation) est facturée à 10 000 FCFA

On a donc 10000 x 56= **56 000 FCFA**

Calage est facturé à 10 000 FCFA. Par plaque

Le calage suppose la fixation de la plaque sur la machine jusqu'à l'obtention de la bonne copie.
On aura donc

Papier interne + Papier couverture

140 000 FCFA + 162 000 FCFA = 302 000 FCFA

Roulage interne à 7 FCFA Le roulage est le nombre de tour machine Il faut le calculer à l'interne comme pour la couverture. Il se calcule sur la base du nombre de feuilles gâche et hors gâche par le nombre de couleur.

Pour l'intérieur on a eu 6795 feuilles

Pour la couverture 1410 feuille Si le passage vaut 7 FCFA

On aura donc $(6795 + 2295) \times 4 \text{ couleurs} \times 7 \text{ FCFA} = \mathbf{254\ 520 \text{ tours}}$

Façonnage (pliage assemblage, pelliculage, couture encollage)

Environ 200 FCFA l'exemplaire, nous aurons donc

$200 \times 2000 \text{ ex} = \mathbf{400\ 000 \text{ FCFA}}$

COÛT TOTAL : 1.224.608,68

Coût unitaire : $1.224.608,68 / 2000 = 612,30 \text{ FCFA}$

Prix de revient		612,30
Distribution et diffusion	612,30 x 40 %	244,92
Coût de promotion	612,30 x 10 %	61,23
Coût de fonctionnement	612,30 x 20 %	122,46
Marge bénéficiaire	612,30 x 10 %	61,23
Prix de vente estimatif hors taxe	Total hors taxe	1040,91
Droits d'auteur (il y a eu avaloir)	8% x 1040,91	83,18
TVA 2%	2% x 1040,91	20,81
Prix de vente public TVA y compris	Total	1144,9

CALCUL DU SEUIL DE RENTABILITÉ

Pour calculer le seuil de rentabilité, il faudrait d'abord trouver la marge brute.

Marge brute = prix de vente public – (TVA + droits d'auteur + diffusion et distribution

$$1144,9 - (20+83,18+244,92) = \mathbf{796,8}$$

Seuil de rentabilité = coût de production / marge brute

$$1.224.608,68/796,8 = \mathbf{1536,90}$$
 ce qui nous donne **1537 exemplaires**.

C'est après avoir vendu 1537 exemplaires que le projet sera rentable.

Récapitulatif sous for detableau

FRAIS ÉDITORIAUX	Frais fixes	Frais variable
Montant à verser à l'auteur (avoir)	250 000 FCFA	
Relecture/ Correction	21272,68	
Conception et recherche des illustrations	60 000 frs	
TOTAL DES FRAIS ÉDITORIAUX	21272,68+60 000	= 81 272,68
FRAIS DE PRÉPRESSE		
Traitement des illustrations	5908frs	
Exécution de la mise en page	5908frs	
Films	119 000 FCFA	
TOTAL FRAIS DE PREPRESSE	5908frs+5908frs+119 000 FCF	= 130 816
FRAIS D'IMPRESSION		
Montage et insolation	56 000 FCFA	
Calage	302 000 FCFA	
Papier interne		140 000 Fcfa
Papier couverture		162 000 FCFA
Roulage		254 520 FCFA
Façonnage		400 000 FCFA
Total des frais	268 088,68	956520 FCA
COÛT TOTAL DE PRODUCTION	268 088,68+956520 FCA	1.224.608,68

Coût unitaire	612,30 FCFA	
Prix de vente estimatif hors taxe	1040,91	
Prix de vente public toute taxe comprise	1144,9	
Marge brute	796,8	
SEUIL DE RENTABILITÉ	1.224.608,68/796,8	=1537

6- Devis de production du livre audio

Format du livre au (5min)

a. Calcul des frais éditoriaux

Le texte du livre papier ainsi que les illustrations seront utilisés pour livre audio.

- Recrutement des comédiens

b. Frais de pré-production

- Montage de la couverture de pochette du CD : 1jr

Salaire moyen de l'infographe : 100 000 frs

▪ Si 22 j =100 000

▪ 1 j = ?

On a : $(1 \times 100.000 \text{ frs}) \div 22 = 4 545 \text{ frs}$

Charge sociale : 30% de 4 545 frs =1 363 frs

Total frais montage de la couverture de pochette : 4 545 frs + 1 363 frs = 6 194,83 f

Calcul du prix d'une pochette

Flashage : 13.000 frs (A1)

Pour une couverture de pochette d'une page en recto simple, nous avons besoin de de 4 films en A2 pour trouver le prix des films :

$$1(\text{film}) \times 1(\text{cahier}) = 1. 1 \times 13000 = 13\ 000 \text{ frs}$$

Total frais de sortie des supports : = 13 000 frs

Total frais de pré-production:

$$5\ 194,83 \text{ frs} + 13\ 000 \text{ frs} = 19\ 194,83 \text{ frs}$$

c. Calcul des frais de production

Montage audio

- L'enregistrement et le mixage audio nous ont coûté 20 000 frs. Un prix forfaitaire.
- Le montage nous a couté 50 000 frs. Un prix forfaitaire.
- Imposition & insolation

Nous avons 1 cahier pour notre couverture de la pochette d'une page recto simple pages en quadrichromie. Ce qui équivaut à 4 plaques. Nous avons négocié pour : 7.000 frs / plaque

$$\text{Soit : } 7.000 \text{ frs} \times (4) = 28\ 000 \text{ frs}$$

- Calage

Pour le calage, nous avons également pu négocier pour : 7.000 frs / plaque Soit

$$: 7.000 \text{ frs} \times (4) = 28\ 000 \text{ frs}$$

Imposition couverture de la pochette

d. Calcul du coût du papier

Pour le calcul du papier, il faut précédemment faire l'imposition.

Format de travail : 57 x 77 cm

Format d'achat : 55 x 80 cm

Nous imprimons notre ouvrage sur du papier couché brillant 150 g.

Papier intérieur :

Calcul Hors-gâche : 1 x 1000 ex. = 1000 feuilles.

Gâche de mise en train / 75 x nombre de côtés x nombre de couleurs x nombre de cahiers ~ soit : $75 \times 1 \times 4 \times 1 = 300$ feuilles.

Gâche de roulage : [3% (première couleur) + 2% (des autres couleurs)] x papier hors gâche soit : $(3\% + 2\%) \times 1000$ feuilles = $9\% \times 1000 = 90$ feuilles.

Gâche de façonnage: 2% x papier hors-gâche ~ soit : $2\% \times 1000$ feuilles = 20 feuilles.

Total papier intérieur : 1000 feuilles + 300 feuilles + 90 feuilles + 20 feuilles = **1410 feuilles** (au format de travail).

On déduit donc : total de feuilles : 1410 feuilles au format d'achat.

Un paquet de 500 feuilles coûte 25.000 frs. On déduit : $1410 \text{ feuilles} \div 500 = 2,82$ paquets = **3 paquets**

Nous déduisons le prix total du besoin en papier intérieur : $3 \times 25\,000 = 75\,000$ frs

Totaux prix du papier : 75000 frs

e. Frais de roulage

Chaque passage nous coûte 8frs en quadrichromie. Ce qui nous donne un total de : $(1370) \times 4 \times 8 \text{ frs} = 43\,840$ frs

Totaux prix du roulage = 43 840 frs

f. Frais de façonnage

Le façonnage de chaque exemplaire de notre livre nous a coûté 100 frs.

En multipliant par le nombre d'exemplaires imprimés, on déduit :

1.000 exemplaires x 100 frs = 100 000 frs

Totaux prix du façonnage : 100 000 frs.

g. Frais gravure et impression des CD

Pour 1000 exemplaires, nous avons négocié la gravure d'un CD à 200 frs 200

x 1000 = 200 000 frs.

h. Frais achat des pochettes

Nous avons négocié le prix d'une pochette à 150 frs. Pour 1000 exemplaires nous avons besoin de 150 000 frs

Frais éditoriaux			
	Frais fixes	Frais variables	Total
Recrutement des comédiens		20 000 frs	
Frais de pré-production			
Découpage, séquençage		43 840 frs	
Enregistrement sonore		20 000 frs	
Traitement sonore (histoire principale + habillage)		50 000 frs	
Mise en page de la jaquette du livre audio	28 000 frs		
Frais de production			

Build et la petite Kuri

Banc de montage du livre audio		100 000	
Traitement et exportation du livre audio	75000 frs		
Impression des jaquettes		150 000 frs	
DRM (ou service de protection numérique)			
Gravure		200 000 frs.	
Total	145 195 frs	568 840 frs	714 035 frs

7- Calendrier des activités

Activités	Périodes															
	Juillet				Août				Septembre				Octobre			
	S1	S2	S3	S1	S2	S3	S4	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4
Réception du manuscrit																
Evaluation du manuscrit																
Signature du contrat																
Relecture/Correction																
Commandes d'illustrations																
Mise en page du livre																
Relecture correction de la maquette																
Montage de la couverture et de la pochette du livre audio																
Sorties des épreuves																
Impression, façonnage et emballage																
Suivi en fabrication																
Enregistrement audio																
Traduction du texte en anglais																

**QUATRIEME PARTIE : SUIVI DU
PROJET EDITORIAL**

CHAPITRE I. DIFFUSION DU PROJET ÉDITORIAL

Produire un livre c'est bien mais le vendre c'est encore mieux. La diffusion désigne l'ensemble des opérations commerciales et marketing mises en œuvre pour faire connaître le produit dans les différents réseaux de vente. Notre jeune maison d'édition fait la diffusion de ses produits. Nous avons élaboré une stratégie adaptée à l'œuvre que nous souhaitons mettre à la disposition du public. La diffusion se fera avant pendant et après la sortie officielle du produit.

S'agissant de la diffusion en elle-même, nous avons élaboré un plan média pour faire un tour médiatique et un plan de communication hors média en y intégrant la diffusion adaptée au livre. À cet effet, nous avons aussi élaboré un dossier de presse, des supports de communication tels que des affichettes pour l'annonce du livre et un spot vidéo pour la version audiovisuelle.

I. PLAN MÉDIA

1. Les médias

Notre stratégie se concentrera sur les médias classiques (télévision ; radio ; presse écrite...) et les médias sociaux (Facebook ; Tweeter, Site web, Instagram etc.) Pour toucher notre cœur de cible et leurs prescripteurs dans leur diversité. Notre plan de de communication se fera avant, pendant et après la sortie officielle du livre. Dans notre stratégie de diffusion, nous devons à la fois toucher les enfants et leurs parents. Les médias choisis et les supports conçus s'adressent donc à ces deux entités.

RADIO

Media	Nature de l'élément de promotion	Programme	Ville	Octobre 2022(avant)	Novembre 2022(pendant)	Décembre 2022 (après)
CRTV Poste National (88.8)	Intervention directe	Comme un roman	Yaoundé	×	×	
Sweet FM	Intervention directe	Espace livre	Douala		×	

TELEVISION

Media	Nature de l'élément de promotion	Programme	Ville	Octobre 2022(avant)	Novembre 2022(pendant)	Décembre 2022 (après)
CRTV télé	Intervention directe	Tamtam week-end	Yaoundé	x	x	
Canal2	Note de lecture du présentateur	Jambo	Douala	x	x	
Vox africa	Intervention directe	Vox book	Yaoundé		x	x

PRESSE ECRITE

Media	Nature de l'élément de promotion	Espace à occuper	Ville	Octobre 2022(avant)	Novembre 2022(pendant)	Décembre 2022 (après)
Cameroun Tribune	Note de lecture d'un journaliste	1/8e de page	Yaoundé	x	x	
Mutations	Affichette du livre	1/8e de page	Yaoundé		x	

COMMUNICATION DIGITALE

Media sociaux	Nature de l'élément de promotion	Octobre 2022(avant)	Novembre 2022(pendant)	Décembre 2022 (après)
Facebook	Note de lecture d'un journaliste	×	×	×
Instagram	Article d'un journaliste	×	×	×
Tweeter	Affichettes	×	×	×
Site web www.editionsbuild.com	Présentation de l'ouvrage.	×	×	×

II-LES HORS-MEDIA

1-Les supports de communication

Nous produirons des supports de communication sur le livre pour les afficher dans des lieux stratégiques tels que : devant les écoles primaires, la poste centrale, les universités, les grandes écoles et lieux de consommation du livre (bibliothèques, centres de lecture, librairies... nous pouvons donc avoir comme supports :

- Les affiches
- Les banderoles ;
- Les déliants ;
- Les flyers.

2. La cérémonie de dédicace

Pour chacune des parutions des Éditions Build, nous organiserons une cérémonie de dédicace. Pour le cas de La petite Kuri, il sera question pour nous d'organiser une cérémonie de dédicace pour présenter brièvement la structure et de manière particulière son premier produit. À cet effet, les partenaires (Unicef, Unesco, Minsec Minebub, Minjec), les potentiels clients seront invités sans oublier les médias, qui couvriront la cérémonie. Pendant la cérémonie nous avons préparé un panel constitué de : l'auteure, l'éditeur, l'illustrateur, le modérateur, le critique littéraire

Programme de la dédicace :

13h – 13h30 : arrivée et installation des invités

13h30 : mot de l'éditeur

13h50 : note de lecture de Michèle Clothilde Nken, auteure.

14h-45: mot du critique littéraire

15h15 : mot de l'illustrateur

15h50 : échanges avec le public, sous la modération de Loïc Edjang

16h15 : dédicace

17h : cocktail

III- DEVIS ESTIMATIF DE PROMOTION

Activités	Nombre	Prix unitaire (en FCFA)	Coût total (en FCFA)
TV	03	20 000	40 000

Radio	02	10 000	20 000
Presse écrite	02	15 000	30 000
Banderoles	02	30 000	60 000
Dédicaces	01	300 000	300 000
Total			450.000

CHAPITRE II : LA COMMERCIALISATION

Pour atteindre principalement notre cœur de cible, nous avons constitué un annuaire des lieux de grande affluence où l'on peut facilement trouver les parents en compagnie de leurs enfants ou encore les enfants et parents séparément (école, super marché, manège, bois, park ...). La commercialisation se fera dans tous les centres culturels (ifc, institut goethe, créplat) les super marché (casino, dov, carefour, santa lucia, mahima, fontana etc.), les camps de vacances (camaroes, cass de nkoldongo...) et dans les grandes écoles primaires privées. Nous utiliserons également la méthode classique et maillon essentiel, qu'est le libraire classique. Nous signerons à cet effet un partenariat par voie de système d'office et de dépôt-vente.

LES CIRCUITS DE DISTRIBUTION

La distribution est l'un des processus les plus essentiels pour acheminer le livre vers son public cible. Pour cette activité nous allons utiliser deux circuits à savoir :

1- Le circuit direct. Éditeur- acheteur

Ce circuit est celui géré directement en interne par les Éditions Terre d'enfants. Les livres sont disponibles à la maison d'édition et les ventes en gros s'y font également.

En effet, nous disposons d'un magasin où nous pourrions stocker une grande quantité de livres.

2- Le circuit indirect 1 éditeur-libraire-acheteur

C'est le circuit le plus connu et usité par les clients. Il est question de signer les contrats avec des librairies pour la vente de nos ouvrages. À cet effet notre structure et la librairie vont s'entendre sur les systèmes de vente suivants :

- Le système d'office

Ceci se fera avec les librairies telles que « Les Peuples Noirs », librairie Clé et Messapresse, avec qui nous signerons des contrats pour la commercialisation de notre produit. Ce contrat portera sur les devoirs de chacun des partenaires pour la bonne circulation du livre et les moyens de paiements.

- Le dépôt-vente

Un dépôt qui sera sanctionné par la signature d'un contrat et d'une fiche de dépôt de livres qui présentent de façon claire la marge bénéficiaire de chacun notamment : 20% sur un exemplaire vendu pour le libraire et 75% pour l'éditeur. Ceci se fera dans diverses librairies telles que : D&L, la librairie Clé.

- Le système d'achat ferme

Ici le libraire paye comptant les livres qu'il va se charger de revendre. À charge pour lui d'en supporter les pertes car, il n'y a pas retour des invendus.

3-Le circuit indirect 2 : éditeur - distributeur -libraire - acheteur

Ce circuit permettra au livre de connaître également une autre visibilité, parce qu'il ira à la conquête d'autres publics. Il se fera par le distributeur Messa. Vers les librairies :

- Peuples Noirs (Poste-centrale, face SNI) ;
- D&L (Santa-Barbara) ;
- Clé équinoxe (Avenue Foch) ;
- Saint Paul (Cathédrale)

Conclusion

Parvenue au terme de notre exercice qui consistait à créer une structure dans le secteur de l'édition et à mettre sur pied un produit éditorial après trois (03) années de formation à l'Esstic, il en ressort que nous avons créé et présenté une maison d'édition spécialisée dans la littérature de jeunesse (Éditions Terre d'enfants), en mettant un accent particulier sur sa fiche signalétique, sa vision, sa ligne éditoriale, ses objectifs, ses missions, son organisation, son fonctionnement ainsi que l'étude de son environnement interne et externe. Pour davantage crédibiliser notre maison d'édition, nous avons mis sur pied la production d'un ouvrage. Un roman de jeunesse intitulé La petite Kuri. Nous retenons qu'il s'agit d'un livre de 32 pages illustré à 100% et qui a pour principale thématique les conséquences de la désobéissance. Produit en français et anglais, disponible en deux versions (audio et imprimée), il est écrit par la jeune camerounaise Michèle Clothilde Nken et illustré par Walish art. Pour assumer pleinement notre rôle d'éditeur, l'activité promotionnelle de notre ouvrage et de notre entreprise s'en est suivie. Nous avons associé plusieurs supports de communication et une stratégie de diffusion – distribution adaptée au livre. Après 04 mois de travail intense, nous avons non seulement la certitude que notre projet pourrait contribuer à l'éducation des jeunes enfants mais aussi que nous pouvons désormais manager un projet et le mener à terme. Lors de l'élaboration de notre projet, nous avons une suggestion à l'endroit de l'Esstic pour primer l'excellence académique d'encourager les initiateurs des projets porteurs de développement ?

Sources consultées

1. Supports de cours

- François Nkeme, Michel Ndi, cours d'Atelier de l'imprimé, mars 2020 - François Nkeme, cours conception et réalisation des supports de communication, juin 2020
- François Nkeme, cours de Conception, élaboration et réalisation d'une œuvre éditoriale, juin 2020

2. Ouvrages

- OMPI, Gestion de la propriété intellectuelle dans le secteur de l'édition ; Industries créatives, Publication de l'OMPI No. 868F
- Abrégé du code typographique à l'usage la de presse, 1988, Paris, éditions CFPJ ; - Guery Louis (1986) Manuel de secrétariat de rédaction de la copie à la - Maquette de mise en page, Paris éditions CEPJ ;

3. Sites consultés

- <http://lapressemagazinecairn.org.htm>
- <http://www.plancameroun.org>
- <http://www.bayard.com>
- <http://www.l-expert-comptable.com> (comment créer une entreprise de presse) -

4. Dictionnaire

- Larousse Dictionnaire de Français, Larousse, Paris, 2016

Annexes

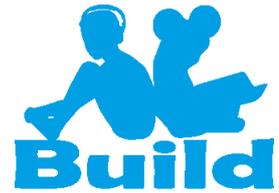
1. Les contrats

- Contrat d'édition du livre imprimé ;
- Contrat d'édition pour le livre adapté en audio;
- Contrat de travail des Éditions Build;
- Contrat avec le studio d'enregistrement

3. Les supports de communication

- Couverture du dossier de presse ;
- Communiqué de presse ;
- Affichette d'annonce du livre La petite Kuri ;
- Invitation à la dédicace.
- Carte de visite

Éditions Build
Littérature de jeunesse
S.A.R.L
Nlongkak face OAPI, Yaoundé
680544191/691748893
www.éditionsbuild.com



CONTRAT D'ÉDITION

Œuvre de littérature de jeunesse

Entre les soussignés

Madame/Mademoiselle/Monsieur

Michèle Clothilde Nken...Domicilié(e) àSimbock (Yaoundé).....

Ci-dessous dénommé(e) l'auteur

Et

Build représentée par Madame/Mademoiselle/Monsieur/la DG/Editeur

Domicilié (e) à...../dont le siège social est établi à ...Nlongkak face OAPI.....

Immatriculé(e) sous le numéro d'entreprise

Représenté par.... Mlle **Christelle Léthicia Massaka**.....

Ci-dessous dénommé(e) l'éditeur

Il est exposé ce qui suit :

L'auteure souhaite assurer la diffusion du manuscrit dont le titre provisoire/définitif est La petite Kuri, en confiant l'édition et l'exploitation de celui-ci à l'éditeur dans les limites du présent contrat.

toute autre prérogative d'ordre patrimonial de droit d'auteur non explicitement concédée dans les conditions et formes prévues par le présent contrat est réputée demeurer la propriété de l'auteur.

Il est convenu ce qui suit :

Article 1. Objet

L'auteur, pour lui et ses ayants droit, concède à titre exclusif à l'éditeur, qui accepte, aux clauses et conditions du présent contrat, les droits patrimoniaux sur l'œuvre, tels que définis à l'article III du présent contrat.

De son côté, l'éditeur s'engage à assurer à ses frais la publication de cette œuvre et à lui procurer par une diffusion dans le public et auprès des tiers susceptibles d'être intéressés, les conditions favorables à son exploitation sous toutes formes contractuellement prévues ci-dessous.

Article 2. Etendue et durée de la cession

1- Dans le temps

La présente cession est consentie pour toute la durée de vie de l'œuvre avant son arrivée dans le domaine public à dater de la signature du présent contrat.

2- Dans l'espace

Cette autorisation prendra effet en tous lieux.

Article 3. Droits cédés

1 - Droit primaire de reproduction de l'édition principale

Le droit exclusif d'imprimer, de reproduire et de vendre l'œuvre sous forme d'édition courante, en autant d'éditions qu'il juge nécessaires à tirage limité ou non, sous toute forme de présentation.

2 - Droit de traduction

Le droit de traduire dans toutes les langues tout ou une partie de l'œuvre, ses adaptations et de reproduire ces traductions sur tout support physique et numérique actuel ou futur.

3 - Droits secondaires de reproduction

Le droit de reproduire l'œuvre sur tout support graphique autre que l'édition principale et notamment sous forme d'éditions de luxe, illustrée, club, poche, par courtage ou par correspondance.

Le droit de reproduire tout ou une partie de l'œuvre sur tout support graphique actuel ou futur

4- Droits d'adaptation et de reproduction de celle-ci

Le droit d'adapter tout ou une partie de l'œuvre pour tous publics et sous toutes formes modifiées, abrégées ou étendues, et notamment édition condensée, en digest ou destinée à un public particulier, roman-photo, bande dessinée, sous réserve de l'approbation préalable de l'auteur, pré- ou post -publication, et de reproduire ces adaptations sur tout support physique et numérique actuel ou futur.

Tous les autres droits sur l'œuvre pour les exploitations autres que celles visées ci-dessus demeurent la propriété de l'auteur, Si l'auteur souhaite céder lesdits droits, ou certains d'entre eux, à l'éditeur (ou à un tiers), cette cession ne pourra avoir lieu que par un acte distinct

5) Droit de représentation :

- Le droit de représenter tout ou partie de l'œuvre, ses adaptations et ses traductions, à l'exception des adaptations audiovisuelles, en toutes langues et en tous pays, par tout procédé actuel ou futur de communication au public et notamment par :

- Lecture ou récitation publique, représentation dramatique, exécution lyrique, présentation publique ;

- La diffusion par voie hertzienne, par satellite, par télédiffusion, par tout moyen de télécommunication, par tout moyen de câblodistribution et sur tout réseau de diffusion. Ce droit comprend également la diffusion qui pourrait être faite de l'œuvre, de ses adaptations et traductions, graphiques ou non graphiques dans tout réseau numérique et par tous les procédés de communication au public en ligne

Article 4 : obligations de l'éditeur

1. L'éditeur s'engage à publier l'œuvre dans le délai de..... (Jours) à compter de la remise du texte définitif et complet, sauf retard imitable à l'auteur. Passé ce délai, le présent contrat sera résilié de plein droit si l'éditeur ne procède pas à la publication de l'œuvre dans les..... (Jours) de la mise en demeure qui lui sera faite par lettre recommandée, par l'auteur. En ce cas, une somme de (.....frs) sera versée à l'auteur à titre de dédit forfaitaire, étant précisé que toute somme versée en acompte sur le droit d'auteur viendrait en règlement du dédit ou en déduction du montant de celui-ci.

2. L'éditeur s'engage à n'apporter à l'œuvre aucune modification sans l'autorisation écrite de l'auteur. Il s'engage à faire figurer sur chacun des exemplaires le nom de l'auteur, son pseudonyme ou la marque que celui-ci lui indiquera. Il s'engage à assurer à l'œuvre une exploitation permanente et suivie et une diffusion commerciale, conformément aux usages de la profession.

En conséquence, dans le cas où toutes les éditions de l'œuvre auxquelles aura procédé l'éditeur viendraient à être épuisées, le présent contrat serait résilié de plein droit, sauf convention particulière, si l'éditeur ne procédait pas, lui-même ou par cessionnaire, à une réimpression dans un délai négocié. En cas de mise au pilon, l'éditeur devra remettre à l'auteur un certificat précisant la date à laquelle l'opération aura été accomplie et le nombre de volumes détruits. En conséquence de la mise en solde totale ou du pilonnage total, le compte de l'auteur devra être liquidé et le droit d'exploitation restitué à l'auteur tant pour l'édition librairie que pour ceux des droits dérivés cédés à l'éditeur qui n'auraient pas été exploités par ce dernier ou cédé par lui à un tiers avant la mise totale au pilon ou le vent en solde totale.

Article 5 : Obligations de l'auteur

1. L'auteur s'engage à remettre à l'éditeur, au plus tard le (...) un manuscrit définitif et complet, soigneusement revu et mis au point avec s'il y a lieu toutes annexes, légendes et bibliographies, sous forme de fichier numérique compatible avec les outils informatiques de l'éditeur. Si l'auteur ne remet pas la version définitive et complète de son manuscrit à la date prévue et dans les formes convenues ci-dessus, l'éditeur pourra soit résilier le contrat aux torts de l'auteur soit lui accorder.

2. Les documents originaux par l'auteur lui seront restitués sur sa demande par l'éditeur après la parution de l'ouvrage, le texte remis par l'auteur et les clichés réalisés aux frais de l'éditeur restant seule la propriété de celui-ci.

Article 6 : attributions de l'éditeur

1. L'éditeur se réserve expressément le droit de déterminer seul, pour toutes les éditions :

- Le format, le façonnage ;
- La présentation et la couverture ;
- Le prix de vente et le nombre de tirages ;
- Le titre ;
- La collection ;
- Les moyens de commercialisation ;
- Les textes promotionnels, verso de couverture et rabats, prière d'insérer, campagnes publicitaires ;
- La promotion de l'œuvre ;
- La date de mise en vente etc.

2. L'éditeur reste seul propriétaire de tous éléments de fabrication qu'il aura établis ou fait établir pour la réalisation matérielle de l'œuvre et notamment les fichiers numériques sous quelques formes que ce soit. 3. L'éditeur est habilité à accorder à des tiers, et le cas échéant, par voie de cession, toutes les autorisations de reproduire et de représenter, de publier, d'adapter et d'exploiter dans la limite des droits qui lui sont conférés par le présent contrat tout ou partie de l'œuvre et ses adaptations. L'auteur s'engage à communiquer à l'éditeur toute demande qui lui serait faite par un tiers en vue de l'acquisition des droits sur l'œuvre.

Article 7 : Droit d'auteur

1. Pour l'autorisation de reproduction primaire décrite dans l'article 3(1) du présent contrat, l'éditeur versera à l'auteur une rémunération proportionnelle calculée sur le prix de vente du public hors taxes de 8 % de chaque exemplaire vendu.

2. Les droits d'auteur ne porteront :

- Ni sur les exemplaires remis gratuitement à l'auteur. Les exemplaires qu'il désirerait en plus de ceux-ci lui seraient facturés avec (...%) de remise sur le prix hors taxes. Ces exemplaires sont incessibles ;
- Ni sur les exemplaires destinés au service de presse ;
- Ni sur les exemplaires destinés à la promotion et à la publicité ;
- Ni sur les exemplaires destinés au dépôt légal et à l'envoi des justificatifs. Toute autre utilisation des exemplaires gratuits devra recevoir l'accord de l'auteur.

3. À titre d'avances sur l'ensemble des droits dus (avoir), il est versé à l'auteur une somme brute de 250 000 FCFA qui sera retiré dans son droit d'auteur.

Article 8. Comptes et paiement

1. Les comptes pour chaque mode d'exploitation des droits dus à l'auteur seront arrêtés deux (2) fois l'an, le 31 juin et le 31 décembre de chaque année ; ils seront remis et réglés à l'auteur dans le mois suivant la date de leur arrêt.

En même temps que ses comptes, l'éditeur remettra à l'auteur un état mentionnant le nombre d'exemplaires fabriqués en cours d'exercice et précisant la date et l'importance des tirages et le nombre d'exemplaires en stock. Cet état mentionnera également le nombre d'exemplaires vendus par l'éditeur, celui des exemplaires inutilisables

ou détruits par cas fortuit ou de force majeure.

2. L'éditeur tiendra une comptabilité d'exploitation pour chacun des modes d'exploitation de l'œuvre concédés par le présent contrat.

3. L'auteur ou tout mandataire de son choix, aura tout pouvoir pour demander justification des comptes portant sur l'exploitation de l'œuvre qui lui seront fournis.

3. L'éditeur reconnaît le droit de l'auteur et de son mandataire éventuel de contrôler deux (2) fois l'an la comptabilité, les documents et les contrats à son siège social à quelque moment que ce soit à des jours et des heures ouvrables, sous réserve d'un préavis de huit jours.

Article 9. Droit de préférence (facultatif)

L'auteur accorde à l'éditeur un droit de préférence dans le ou les genre(s) suivant(s) (à définir très précisément :

- Roman, roman policier, pièce de théâtre,
- Ouvrage pédagogique (sujet : histoire, culture,),
- Guide, biographie, autres (personnages emblématiques d'Afrique.....).

Pour les œuvres qu'il se proposerait de publier dans l'avenir soit sous son nom, soit sous son pseudonyme.

Ce droit est limité :

- à la production de l'auteur pendant 3 années à compter de la signature du présent contrat ;
- à un maximum de 3 ouvrages y compris la première œuvre, objet du contrat initial ;

Article 10. Épuisement des éditions, méventes, solde, mise au pilon

En cas de mévente, c'est-à-dire lorsque deux (02) ans après la mise en vente, la vente annuelle sera inférieure à vingt (20) % des volumes en stock, l'éditeur aura le droit, après avoir prévenu l'auteur par lettre recommandée avec accusé de réception deux mois à l'avance, de liquider le stock en tout ou partie, par les moyens indiqués ci-après

Article 11. Adresses

Pour l'exécution du présent contrat, les parties pourront adresser toutes modifications aux adresses mentionnées à la première page du présent contrat.

Tout changement de domicile ou de siège social sera notifié par lettre recommandée avec accusé de réception et deviendra définitif cinq jours ouvrables après l'envoi de cette lettre.

Fait le 04 juillet 2020 à Yaoundé, en autant d'originaux qu'il y a de parties, chacune d'elles déclarant en avoir reçu un.

L'auteur

Michèle Clothilde Nken

L'éditeur

Christelle Lassaka Léthicia

Éditions Build
Littérature de jeunesse
S.A.R.L
Nlongkak face OAPI, Yaoundé
680544191/691748893
www.éditionsbuild.com



CONTRAT D'ÉDITION DU LIVRE AUDIO

Entre les soussignés :

Michèle Clothilde Nken... ci-après dénommé « l'Auteur » d'une part, et :

Build Ci-après dénommé « l'Éditeur » d'autre part, il

a été convenu ce qui suit :

Article 1 : objet du contrat

1. L'auteur cède à titre exclusif à l'éditeur les droits de d'adaptation du livre imprimé en version audio qui a pour titre :

.....*La petite Kuri*.....

2. La cession est consentie pour la durée de la propriété littéraire d'après les lois camerounaises et étrangères et les conventions internationales, actuelles et futures.

3. L'auteur garantit à l'éditeur la jouissance entière et libre de toute servitude des droits cédés contre tous troubles, revendications et évictions quelconques.

Il déclare notamment que son œuvre est entièrement originale et ne contient aucun emprunt à une autre œuvre de quelque nature que ce soit, qui serait susceptible d'engager la responsabilité de l'éditeur.

4. De son côté, l'éditeur s'engage à assurer, à ses frais, risques et périls, la publication de l'œuvre sous forme de livre et s'emploiera à lui procurer, par une diffusion dans le public et auprès des tiers susceptibles d'être intéressés, les conditions favorables à une exploitation sous d'autres formes.

Article 2 : étendue de la cession

1. L'auteur cède à l'éditeur, à titre exclusif, et pour la durée du présent contrat, le droit d'adapter le roman de jeunesse La petite Kuri en audio narrative (version audio)

2. L'auteur, considérant les obligations mises à la charge de l'éditeur par le présent contrat et notamment l'engagement qu'il souscrit de publier l'œuvre sous forme de DVD et de lui assurer une exploitation permanente et suivie, les risques financiers de la publication que l'éditeur assume seul, les avantages que comporte l'unité de gestion et les possibilités d'autres exploitations que la publication sous forme de livre audiovisuel assure à l'œuvre, cède également à l'éditeur, à titre exclusif et pour la durée du présent contrat, le droit de reproduire et de représenter, de publier et d'exploiter l'œuvre en tous pays et en toutes langues ainsi que suit :

a) Droit de reproduction

Le droit de reproduire l'œuvre sous d'autres présentations que l'édition principale et notamment en VCD ou dans d'autres collections.

b) Droit de traduction

Le droit de traduire en toutes langues tout ou partie de l'œuvre.

c) Droit de représentation

Le droit de représenter tout ou partie de l'œuvre et ses adaptations et traduction par tout procédé actuel ou futur de communication au public et notamment par récitation publique, représentation dramatique, exécution lyrique, présentation dramatique, présentation publique et télédiffusion.

d) Rémunération pour copie privée

•Le Code de la propriété intellectuelle ayant prévu une rémunération pour copie privée des phonogrammes, les parties conviennent pour la durée du présent contrat de partager cette rémunération par moitié, en raison du préjudice commun qui leur est causé par l'utilisation privée des techniques de reproduction des œuvres sonores.

•L'éditeur représentera l'auteur dans toutes les négociations au droit de rémunération pour copie privée et lui versera la rémunération convenue.

3. L'éditeur est habilité à accorder à des tiers, tant au Cameroun qu'à l'étranger et, en cas échéant, par voie de cession, toutes les autorisations de reproduire et de représenter, de publier et d'exploiter dans la limite des droits qui lui sont conférés par le présent contrat. L'auteur s'engage à communiquer à l'éditeur toute demande qui lui serait faite par un tiers.

4. La rupture du présent contrat serait sans influence sur la validité des cessions ou des autorisations consenties antérieurement par l'éditeur à des tiers qui continueraient à produire tous les effets à l'égard de l'ensemble des parties.

Article 3 : obligations de l'éditeur

1. L'éditeur s'engage à publier l'œuvre sous forme audio narrative dans les conditions prévues au présent contrat et à assurer à ce livre une explication permanente et suivie et une diffusion commerciale, conformément aux usages de la profession.

À cet effet, il est convenu que le livre devra être publié dans un délai de ...06 mois..... à compter de l'acceptation de l'éditeur du livre imprimé définitif et complet, sauf retard imputable à l'auteur en cours de fabrication.

Si, malgré l'acceptation de l'œuvre, l'éditeur ne procéderait pas à la publication de celle-ci dans les délais de la mise en demeure qui lui serait faite par lettre recommandée avec demande d'avis de réception par l'auteur, le contrat serait résilié de plein droit.

En ce cas, une somme de 200 000 FCFA serait versée par l'éditeur à l'auteur, à titre de dédit forfaitaire.

Dans le cas où l'ensemble des éditions de l'œuvre auxquelles aurait procédé l'éditeur viendrait à être épuisées, le présent contrat serait résilié de plein droit, sauf convention particulière, si l'éditeur ne procédait pas lui-même ou par l'intermédiaire d'un tiers autorisé, à une autre gravure dans un délai de 02 mois à compter de la mise en demeure, par lettre recommandée avec demande d'accusé de réception qui lui serait faite par l'auteur. Celui-ci recouvrerait alors purement et simplement la libre disposition des droits visés au présent contrat de ce qui est dit à l'alinéa 4 de l'article 2.

2. L'éditeur s'engage à faire figurer sur chacun des exemplaires le nom de l'auteur, son pseudonyme, ou la marque que celui-ci indiquera.

3. L'éditeur s'engage à rechercher, conformément aux usages de la profession et compte tenu des possibilités qu'offre le marché, l'exploitation des droits cédés en vertu de l'alinéa 2 de l'article 2.

4. L'éditeur ne pourra exercer les droits cédés que dans le respect du droit moral de l'auteur.

Article 4 : remise du livre imprimé

1. L'auteur s'engage à remettre à l'éditeur, au plus tard le...30 juillet 2020, un texte définitif et complet, soigneusement revu.

Si l'auteur ne remet pas le texte à la date prévue, l'éditeur pourra lui accorder un délai supplémentaire à l'issue duquel le contrat sera résilié de plein droit.

2. Les fautes d'enregistrement ou de mixage audio et effets spéciaux sont toutes à la charge de l'éditeur. L'auteur s'engage à vérifier et à corriger chacune d'entre elles dans un délai maximum de 07 jours et à retourner la dernière revêtue de son bon à graver.

Article 5 : attributions de l'éditeur

1. Le format, la présentation, le prix de vente et la collection sont déterminés par l'éditeur.
2. Le tirage est également fixé par l'éditeur. Toutefois, le premier tirage devra être, au minimum, de...1000..... exemplaires.
3. Les dates de mise en vente sont fixées par l'éditeur sous réserve de ce qui est dit à l'article 3 du présent contrat.

Article 6 : droit de préférence

1. L'auteur accorde à l'éditeur un droit de préférence pour les œuvres qu'il se proposerait d'adapter à l'avenir dans les genres suivants : contes, roman, nouvelles (littérature de jeunesse) ...
2. Ce droit est limité à quatre œuvres nouvelles à compter de la signature du présent contrat.
3. La présente clause cessera de produire effet, immédiatement et de plein droit à la suite de deux refus, successifs ou non, d'ouvrages nouveaux présentés par l'auteur dans le cadre du présent pacte de préférence.

Article 7 : droits d'auteur

1. L'éditeur devra à l'auteur, pour chaque exemplaire vendu, un droit de 10% sur le prix de vente au public hors taxes.
2. Les droits d'auteurs ne porteront :
 - a) Ni sur les exemplaires remis gratuitement à l'auteur. Les exemplaires qu'il désirerait en plus de ceux-ci lui seraient facturés avec ...20% de remise sur le prix hors taxes. Ces exemplaires sont incessibles.
 - b) Ni sur les exemplaires destinés au service de presse.
 - c) Ni sur les exemplaires destinés à la promotion et à la publicité.
 - d) Ni sur les exemplaires destinés au dépôt légal et à l'envoi des justificatifs.Toute autre utilisation des exemplaires gratuits devra recevoir l'accord de l'auteur.

Article 8 : cas malheureux

En cas d'incendie, inondation ou encore de tout cas accidentel ou de force majeure ayant eu pour conséquence la détérioration, la destruction ou la disparition de tout ou partie des exemplaires en stock, l'éditeur ne pourra être tenu pour responsable des exemplaires détériorés, détruits ou disparus et il ne sera dû par lui à l'auteur aucun droit ni aucune indemnité relative à ces exemplaires.

Article 9 : exploitation par un tiers des droits cédés

Sous réserve de l'obligation de procéder lui-même à une publication de l'œuvre en librairie, il est expressément convenu que l'éditeur est habilité à accorder à des tiers, au besoin par voie de cession, toutes les autorisations qu'il jugera nécessaire pour l'exploitation des droits qui lui sont cédés par l'auteur par le présent contrat.

Article 9 : réédition des comptes

1. Le compte des droits dus à l'auteur sera arrêté chaque année le ...02 Janvier..... Les relevés de compte seront adressés au cours du mois suivant la date de l'arrêt des comptes. Cette obligation d'envoi systématique des comptes est limitée aux cinq premières années d'exploitation de l'ouvrage ; au-delà, le compte sera établi chaque année et tenu à disposition au siège de la société ou communiqué à l'auteur à sa demande.
2. L'éditeur remettra à l'auteur, en même temps que le relevé de son compte, un état mentionnant les renseigne-

ments suivants :

- Importance des gravures du roman effectuées pendant l'exercice ;
- Prix de vente public du DVD ;
- Cessions importantes de droits dérivés et annexes.

Article 11 : vente en solde

Si, à quelque moment que ce soit, l'éditeur a en magasin un stock de l'ouvrage plus important qu'il ne juge nécessaire pour satisfaire les commandes, il aura le droit, sans que le contrat soit pour autant résilié, de vendre en solde une partie de ce stock.

L'auteur sera préalablement informé par lettre recommandée avec accusé de réception, un mois à l'avance de toute mise en solde et se verra ensuite remettre un certificat attestant de la mise en solde des exemplaires.

L'auteur sera également informé des soldes partiels.

Le présent contrat, dans son intégralité et notamment en ce qui concerne l'exercice du droit de préférence accordé par l'article 6, engage tous les héritiers et tous ayants droit de l'auteur.

Article 12 : attribution de compétence

Tous différends et litiges pouvant naître à l'occasion du présent contrat seront à la seule compétence des Tribunaux de Yaoundé, au Cameroun après échec d'un règlement à l'amiable préalable.

Fait et signé en 02 exemplaires

À Yaoundé, le 07 juillet 2022

L'auteure

Michèle Clothilde Nken

L'éditeur

Christelle Lassaka Léthicia



CONTRAT DE TRAVAIL

Entre le soussigné

D'une part,

Et,

M./Mme Né(e) le

..... à Nationalité.

..... Demeurant à.

..... Numéro de tél.

.....

D'autre part.

Il a été convenu comme suit :

Article 1 : clauses générales Le présent contrat est soumis au disposition ci-après :

- La constitution camerounaise ;
- La loi n0 92-007 du 14 aout portant code du travail ;
- Les décrets et arrêtés pris pour son application.

Article 2 : Engagement Les Éditions Build engagent

M./Mme

À compter dupour
l'exercice de son activité.

Article 3 : fonction et qualification

M./Mme est recruté en qualité de.....

M./Mme exercera les fonctions suivantes :

..... Ces fonctions sont susceptibles d'évolution.

Article 4 : Rémunération

M./Mme sera soumis(e) à la durée légale/conventionnelle du travail applicable dans l'entreprise.

Il/elle percevra à ce titre une rémunération brute mensuelle de :

Cette rémunération est susceptible d'évolution.

Article 5 : Sécurité sociale

Le régime de sécurité sociale est celui de la Caisse nationale de prévoyance sociale (CNPS).

Article 6 : Absences régulières

Le régime des absences régulières est celui prévu par la réglementation et les usages en vigueur.

Article 7 : Résiliation de contrat Le contrat sera résilié de plein droit sans préavis :

- Si après acceptation et signature du contrat, le contractant ne rejoint pas son poste de travail ;
- Pour faute lourde.

Article 8 : Obligations et serait professionnels

Le contractant s'engage à céder tout son temps à son activité dans le respect du code de conduite de l'entreprise, aux tâches qui lui seront confiés, à se conformer à toutes les clauses du présent contrat et à ne fournir aucune information de nature confidentielle dont il aura pu avoir connaissance à l'occasion de son travail.

Article 9 : Clauses particulières

Un règlement intérieur est annexé au présent contrat.

L'employé déclare formellement être libre de tout engagement antérieur à toute autre structure pouvant compromettre l'exercice de ses fonctions.

Le cocontractant déclare en outre avoir pris connaissance des clauses et conditions du présent contrat et accepte sans réserve toutes les dispositions.

Article 10 : Différents individuels

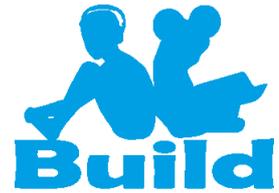
Les différends nés à l'occasion de l'exécution ou de la rupture du présent contrat seront soumis à l'Inspection du travail du lieu d'exécution du contrat. En cas de non conciliation entre les partis, seuls les juridictions et tribunaux du lieu de l'entreprise seront compétents.

Lu et approuvé le

La directrice

Le contractant

Éditions Build
Littérature de jeunesse
S.A.R.L
Nlongkak face OAPI, Yaoundé
680544191/691748893
www.éditionsbuild.com



CONTRAT AVEC PIXELLIX

Entre le soussignéEditions Build.....
D'une part,
Et,
.....PIXELLIX..... situé à
.....Numéro de tél.
.....
D'autre part.
Il a été convenu comme suit :

- 1- L'entreprise d'enregistrements cède d'expressément les droits des musiques et extraits utilisés.
- 2- PIXELLIX s'engage à ne publier ou diffuser le contenu de ce livre sans accord préalable de l'éditeur sous peine de poursuite judiciaire/
- 3- L'éditeur s'engage à faire figurer le nom du studio d'enregistrement sur chaque exemplaire de CD.
- 4- Le studio ayant été payé à la tâche, ne réclamera aucun gain à l'éditeur.

Editions Build

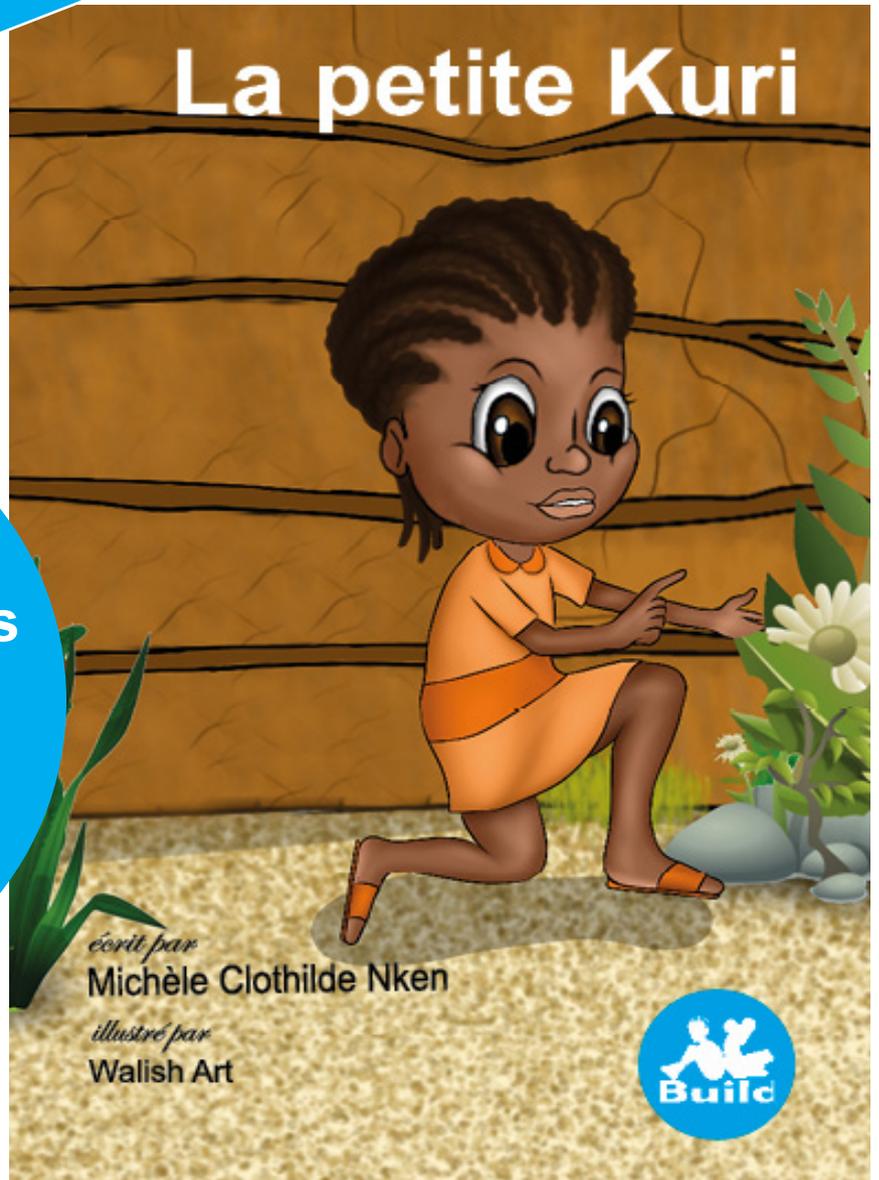
PIXELLIX



CEREMONIE DE DEDICACE

La petite Kuri

Dès 15h
à l'Institut français
du
Cameroun



DOSSIER DE PRESSE

- Éditions Build

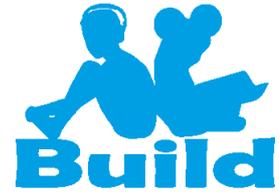
- 680544191/691748893

- Nlongkak face OAPI, Yaoundé

- www.editionsbuild.com

« Lire c'est apprendre »

Éditions Build
Littérature de jeunesse
S.A.R.L
Nlongkak face OAPI, Yaoundé
680544191/691748893
www.éditionsbuild.com



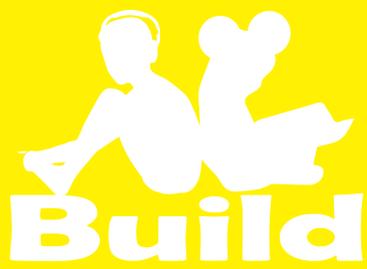
COMMUNIQUE DE PRESSE

Les éditions Build vous présente sa toute première parution, La petite Kuri de Michèle Clothilde Nken, le 30 novembre 2022 à l'Institut français du Cameroun dès 15h précises.

Présentation de l'ouvrage: La petite Kuri est un ouvrage destiné aux enfants de 4 à 10 ans. paru en 2022 dans la collection «Clarté» aux éditions Build. IL aborde des thèmes éducatifs qui sensibilisent les plus jeunes sur les valeurs morales qui font partie intégrante de leur épanouissement sociale. Ce livre illustré offre une attractivité permettant d'accompagner les jeunes lecteurs dans l'approfondissement de leurs connaissances.

Quel intérêt? L'intérêt du texte réside dans la sensibilisation et l'épanouissement social des tout-petits. Un livre qui ne se contente pas seulement de divertir mais aussi d'instruire les enfants sur le savoir-vivre. Il mérite tout son pesant d'or car développe un intérêt didactique et social.

Qui sommes-nous? Les éditions Build sont une nouvelle maison d'édition bilingue spécialisée dans la littérature de jeunesse et la production des ouvrages en version imprimée et audio. Elle existe depuis le 4 juillet 2022. Notre objectif est non seulement d'augmenter le taux de lectorat en proposant des livres didactiques et ludiques illustrés mais aussi de faire connaître aux enfants des valeurs morales et de les inciter à la préserver.



A
Paraître



www.editionsbuild.com



Invitation



Monsieur/Madame/M..... vous êtes invité(e) à prendre part à la cérémonie de dédicace qu'organise les éditions Build dans le cadre de la présentation de leur première parution, *La petite Kuri*. Ladite cérémonie se tiendra le 30 novembre 2022 à l'institut français du Cameroun dès 15h précises.

La directrice générale



Christelle Massaka
directrice générale

📞 680 54 41 91/691 74 88 93

📍 Nlongkak, à côté de l'OAPI

✉ contacteditionbuild@gmail.com

www.editionsbuild.com



TABLE DES MATIÈRES

Remerciements	5
Introduction générale.....	6
PREMIÈRE PARTIE : PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE L'ENTREPRISE DE CRÉATION	7
CHAPITRE I : PRESENTATION DE L'ENTREPRISE	8
I. LA RAISON SOCIALE OU DÉNOMINATION	8
1- Historique	8
2. Contexte de création et justification.....	9
2.1. Fiche signalétique.....	9
2.2. Localisation géographique.....	10
3. Charte graphique.....	10
3.1. Les éléments coloriels de l'entreprise	10
3.2. Logotype	11
II. LE BUT DE L'ENTREPRISE	15
1. Les missions	15
2. La vision	15
3. Les objectifs	15
4- Ligne éditoriale.....	16
6-Statut juridique	21
7-L'apport des actionnaires de l'entreprise	21
III-LES DOMAINES D'ACTIVITÉS DE BUILD	23
1-L'édition de livres	23
2. La diffusion	23
3. La traduction.....	23
CHAPITRE II : ORGANISATION FONCTIONNELLE ET ADMINISTRATIVE	25
I. ORGANISATION DE L'ENTREPRISE	25
A. Organe décisionnel.....	25
B. Organes exécutifs.....	25
1. La direction générale	25
2. Le service éditorial.....	26
5. Le secrétariat	28
4- Bureaux en freelance	29
II. Masse salariale	29

III. Organigramme.....	31
DEUXIEME PARTIE : L'ÉTUDE DU MARCHÉ.....	33
I- CONCURRENT DIRECT.....	34
1- Forces des Éditions Akoma Mba	34
2- Faiblesses des Éditions Akoma Mba.....	34
I- CONCURRENDS INDIRECTS	35
III- AVANTAGES CONCURRENTIELS.....	35
CHAPITRE II : ETUDE DU PESTEL.....	36
1. L'environnement politique	36
2. L'environnement économique	36
3. L'environnement social	37
4. L'environnement technologique	37
5. L'environnement écologique.....	37
6. L'environnement légal.....	37
CHAPITRE II. ANALYSE INTERNE DES ÉDITIONS BUILD	38
I- DÉFINITION DU PROJET ÉDITORIAL	41
1. Idée du projet	41
2. L'intérêt de Kuri l'enfant têtue	41
3. Justification du choix du titre	42
4. Justification du choix de produire l'ouvrage en deux supports et en deux langues	42
5. La cible	42
II- ÉTAPES DE LA PRODUCTION DU ROMAN IMPRIMÉ.....	44
1. Commande du manuscrit	44
2. Évaluation du manuscrit.....	44
3. Signature du contrat.....	44
4. Réécriture du texte.....	45
5. Relecture/correction	45
6. Découpage illustratif et commande d'illustration.....	45
7. Mise en page	45
8. La promotion	46
9. La distribution.....	46
III- PROCESSUS DE PRODUCTION DU LIVRE AUDIO.....	46
1. Enregistrement audio du livre	46
2. Sélection des musiques du livre	46
3. Montage et mixage.....	47

4. Format du fichier numérique du livre audio	47
5. pressage des CD.....	47
II- DOSSIER TECHNIQUE DU ROMAN LA PETITE KURI.....	47
1- Chemin de fer de « La petite Kuri	47
3- les caractéristiques du livre audio.....	50
3-Aspects juridiques	51
5. Le devis de production livre imprimé.....	52
6- Devis de production du livre audio	64
7- Calendrier des activités	69
QUATRIEME PARTIE : SUIVI DU PROJET EDITORIAL	71
CHAPITRE I. DIFFUSION DU PROJET ÉDITORIAL	72
I. PLAN MÉDIA	72
1. Les médias	72
II-LES HORS-MEDIA.....	74
1-Les supports de communication	74
2. La cérémonie de dédicace	75
III- DEVIS ESTIMATIF DE PROMOTION	75
CHAPITRE II : LA COMMERCIALISATION	76
LES CIRCUITS DE DISTRIBUTION	76
1- Le circuit direct. Éditeur- acheteur.....	76
2- Le circuit indirect 1 éditeur-libraire-acheteur.....	77
3-Le circuit indirect 2 : éditeur - distributeur -libraire - acheteur.....	78
Conclusion.....	80
Sources consultées.....	81
Annexes.....	82