

**UNIVERSITE D'ANTANANARIVO
FACULTE DE GESTION D'ECONOMIE DE GESTION ET DE SOCIOLOGIE
DEPARTEMENT DE GESTION**

**MEMOIRE DE FIN D'ETUDES
POUR L'OBTENTION DU DIPLOME**

De Maîtrise en Gestion (Option Finance)

**PROJET DE CREATION D'UNE MAISON
DE PRODUCTION MUSICALE
DENOMMEE « GIGA-PRO »
Sise à AMPEFILOHA**

Présenté par

NOMENJANAHARY Rakotovao Théodore

Sous le Direction pédagogique de :

Monsieur RALISON Roger

Maître de conférence

Chef de Département

Sous l'encadreur Professionnel

Monsieur Pierre Emmanuel Féga

Date de soutenance : 15 Décembre 2005

**UNIVERSITE D'ANTANANARIVO
FACULTE DE GESTION D'ECONOMIE DE GESTION ET DE SOCIOLOGIE
DEPARTEMENT DE GESTION**

**MEMOIRE DE FIN D'ETUDES
POUR L'OBTENTION DU DIPLOME**

De Maîtrise en Gestion (Option Finance)

**PROJET DE CREATION D'UNE MAISON
DE PRODUCTION MUSICALE
DENOMMEE « GIGA-PRO »
Sise à AMPEFILOHA**

Présenté par

NOMENJANAHARY Rakotovao Théodore

Sous le Direction pédagogique de :

Monsieur RALISON Roger

Maître de conférence

Chef de Département

Sous l'encadreur Professionnel

Monsieur Pierre Emmanuel Féga

Date de soutenance : 15 Décembre 2005



REMERCIEMENTS

Nous ne saurions commencer ce mémoire sans exprimer nos remerciements à tous ceux qui, de près ou de loin, nous ont aidé et encouragé pour la réalisation de ce mémoire.

- En premiers lieu, nous remercions le Professeur agrégé RAKOTOBE PASCAL, Président de l'Université d'Antananarivo.

- Et aussi le Professeur RAKOTARISON RADO Zoherilaza, Maître de conférences, doyen de la Faculté DEGS.

Nos remerciements s'adressent également à Monsieur RALISON Roger Maître de Conférences, Chef de Département de la filière Gestion, encadreur pédagogique qui a bien voulu accepter l'honneur de présenter ce mémoire de fin d'études en Gestion.

- Nous exprimons notre profonde gratitude à Monsieur PIERRE Emmanuel Féga pour son dévouement.

- A tous les enseignants et personnel administratifs du département gestion pour leurs conseils et assistance pendant nos études universitaires.

- Tous nos amis pour leurs aides et leur soutien de toutes sortes.

- Enfin, nous ne saurions terminer sans adresser notre profonde reconnaissance à mes parents, mes sœurs et mes frères, toute ma famille. C'est grâce à leur persévérance et leurs efforts considérables, nous avons pu arriver à cette étape de mes études.

Pour ce témoignage, nous les admirons et nous les remercions très vivement

Merci beaucoup



SOMMAIRE

REMERCIEMENT

SOMMAIRE

LISTE DES TABLEAUX

LISTE DES FIGURES

LISTE DES FIGURES.....8

INTRODUCTION.....1

PARTIE I- IDENTIFICATION DU PROJET.....4

CHAPITRE I- PRESENTATION DU PROJET.....4

Section 1- HISTORIQUE.....4

Section 2- CARACTERISTIQUES DU PROJET6

CHAPITRE II- ETUDE DE MARCHÉ VISE.....7

Section I- DESCRIPTION DU MARCHÉ VISE7

Section 2-ANALYSE DE LA DEMANDE.....9

Section 3- ANALYSE DE L'OFFRE.....10

Section 4-LA CONCURRENCE11

CHAPITRE III-THEORIES GENERALES SUR LES CRITERES ET OUTILS

D'EVALUATION.....13

Ce chapitre est conçu à donner un rappel théorique sur les critères d'évaluation que nous avons choisis tout au long de la présente étude. Ces critères sont interdépendants entre-eux suivant les paramètres de grandeurs étudiés.....13

Section 1- LES OUTILS D'EVALUATION.....14

Section 2-LES CRITERES D'EVALUATION.....15

PARTIE II- CONDUITE DU PROJET.....20

CHAPITRE I-TECHNIQUE DE PRODUCTION.....20

Section 1-IMPLANTATION DU PROJET20

Section 2- PROCESSUS DE FONCTIONNEMENT22

Section 3- IDENTIFICATION DES MATERIELS22

Section 4-STUDIO D'ENREGISTREMENT31

Section 5-MATERIELS DE SONORISATION POUR LA LOCATION33

CHAPITRE II-LA CAPACITE DE PRODUCTION EN VISAGEE.....34

Section 1-LES PREVISIONS DE PRODUCTIONS34

Section 2-EVOLUTION DES CHIFFRES D'AFFAIRES.....36

CHAPITRE III- ETUDE ORGANISATIONNELLE.....37

Section 1-ORGANISATION GENERALE.....37

Section 2-STRUCTURE ORGANISATIONNELLE.....38

Section 3-CHRONOGRAMME42

PARTIE III -ETUDES FINANCIERES DU PROJET.....44

CHAPITRE I-COUTS DES INVESTISSEMENTS ET COMPTES DE GESTION.....44

Section 1-COUTS DES INVESTISSEMENTS.....44

Section 2- FONDS DE ROULEMENT INITIAL.....48

Section 3-PLAN DE FINANCEMENT.....49

Section 4-TABLEAU D'AMORTISSEMENTS DES IMMOBILISATIONS.....49

Section 5-TABLEAU DE REMBOURSEMENT DES EMPRUNTS.....50

Section 6-LES COMPTES DE GESTION.....51



CHAPITRE II-ETUDE DE FAISABILITE.....	52
Section 1-LES COMPTES DE RESULTATS PREVISIONNELS (POUR TGCG)	53
Section 2-LE PLAN DE TRESORERIE.....	54
Section 3- BILANS PREVISIONNELS.....	55
Section 4 -TABLEAU DE GRANDEURS CARACTERISTIQUES DE GESTION.....	60
CHAPITRE III-EVALUATIONS DU PROJET	61
Section 1-EVALUATION ECONOMIQUE.....	61
Section 2-EVALUATION FINANCIERE.....	63
Section 3- EVALUATION SOCIALE	68
CONCLUSION GENERALE.....	69
TABLE DES MATIERES.....	84
ANNEXES	
BIBLIOGRAPHIES	
TABLE DES MATIERES	



LISTE DES TABLEAUX

Tableau N°1 : Ci après donne un exemple et le résumé des critères.....	18
Tableau N°2: Aménagements.....	21
Tableau N° 3 : Tableau d'évolution du chiffre d'affaire (en Ariary).....	37
Tableau N°4: Frais du personnel.....	41
Tableau N°5 : Calendrier de réalisation des travaux.....	42
Tableau N°6: Appareil de Studio d'enregistrement.....	45
Tableau N°7: Appareils de sonorisation (en Ariary).....	46
Tableau N°8 : Accessoire (en Ariary).....	46
Tableau N°9: Matériel et mobilier de bureau (en Ariary).....	47
Tableau N°10: Matériel informatique (en Ariary).....	47
Tableau N°11 : Tableau de fonds de roulement en Ariary.....	48
Tableau N°12 : Tableau de financements en Ariary.....	49
Tableau N°13 : Tableau d'amortissement pour l'année 1 et année 2.....	49
Tableau N°14 : Tableau d'amortissement pour l'année 3, 4 et 5.....	50
Tableau N°15: Tableau de remboursement des emprunts (en milliers d'Ariary)	50
Tableau N°16: Tableau des comptes des charges.....	52
Tableau N°17: Tableau des comptes de produits.....	52
Tableau N°18 : Tableau des comptes de Résultats prévisionnels (en milliers Ariary).....	54
Tableau N°19 : Tableau du plan de trésorerie (en Ariary).....	55
Tableau N°20: M.B.A (en Ariary).....	55
Tableau N°21 : Bilan d'ouverture de l'entreprise (en Ariary).....	56
Tableau N°22 : BILAN PREVISIONNEL POUR L'ANNEE (1) (en Ariary).....	57
Tableau N°23 : BILAN PREVISIONNEL POUR L'ANNEE (2) (en Ariary).....	57
Tableau N°24 : BILAN PREVISIONNEL POUR L'ANNEE (3) (en Ariary).....	58
Tableau N°25 : BILAN PREVISIONNEL POUR L'ANNEE 4 (en Ariary).....	58
Tableau N°26 : BILAN PREVISIONNEL POUR L'ANNEE 5 (en Ariary).....	58
Tableau N°27 : Tableau des grandeurs caractéristiques de gestion.....	60
Tableau N°28 : Tableau des ratios	62
Tableau N°29 : Tableau de la valeur ajoutée	63
Tableau N°30 : Tableau de calcul du VAN.....	64



Tableau N°31 : Tableau de l'efficacité.....	66
Tableau N°32: Tableau de la durabilité.....	67



LISTE DES FIGURES

Figure n°01 : Répartition du marché.....	13
Figure n°02 : Instrument et appareils d'enregistrement dans le studio.....	31
Figure n° 03 : Fonctionnements des productions.....	35
Figure n° 04 : Organigramme du personnel de l'entreprise.....	39



INTRODUCTION

Pour l'obtention de son diplôme de Maîtrise en Gestion, chaque étudiant doit présenter un mémoire de fin d'études. Il doit y faire montre de sa capacité d'allier théorie académique et pratique professionnelle.

Chaque étudiant a son propre sujet de mémoire. Nous avons opté pour le montage de dossier de création d'entreprise pour être immédiatement opérationnel et pour approfondir le rouage d'une entreprise. Des stages, on les a effectués pendant les intersessions universitaires, mais ils nous semblent vraiment insuffisants.

Une multitude de domaines d'activités s'offrent à nous mais c'est le domaine musical qui nous intéresse. Ainsi, nous avons choisi un thème qui s'intitule : « PROJET DE CREATION D'UNE MAISON DE PRODUCTION MUSICALE DENOMMEE « GIGA-PRO » Sise à AMPEFILOHA »

Le domaine musical reste un secteur hésitant à Madagascar dans la mesure où l'on a encore tendance, de nos jours, à associer « ARTISTE » avec « HAUT RISQUE ». Cette constatation constitue le problème dans le cadre de l'étude de ce thème.

Cependant nul n'ignore que dans les pays développés, le show business est une de l'activité la plus fructueuse. Pourquoi ne peut-il pas en être autant à Madagascar. Nous avons la ferme conviction qu'en menant de telles activités avec parfait professionnalisme, il est possible d'en tirer de profits. Les shows de MAHALEO ces derniers temps et l'émergence du groupe MIKEA qui s'est produit à « l'INTERMEDIAIRE » en disent long.

D'ailleurs des entreprises exerçant dans le domaine de production musicale existent déjà.



Madagascar est en plein décollage économique et prône une politique d'ouverture sur le monde entier tant au point de vue économique que culturelle.

Sur ce dernier point, nous pouvons affirmer que nous avons fait de grand pas.

- Sorties de nos artistes à l'étranger
- Concerts d'artistes mondialement connus chez nous (BONNEY M, JEAN JACQUES GOLDMAN, SEAN PAUL, etc...)

Aussi croyons-nous que la musique est un secteur prometteur qui a un avenir certain.

L'analyse de l'environnement musical à Antananarivo nous a amené à tirer les remarques suivantes :

- les artistes ont des problèmes sur le plan des infrastructures. Il en est de même pour l'organisateur de spectacles.
- l'implantation de cette entreprise aidera le développement de la musique des artistes et incitera le promoteur de spectacles à agir davantage.

Le montage de ce projet, malgré la bonne volonté de bon nombre d'organiseurs de spectacles et d'artistes, faillit être abandonné en cours de route. Problème de coûts de matériels qui fluctuent avec les coûts instables de l'ARIARY par rapport à l'EURO et au DOLLAR nous empêchons de cerner avec fiabilité l'étude financière du projet. L'INTERNET et les enquêtes menées auprès des amis producteurs nous permettent de surmonter ces problèmes. Les données obtenues à l'INSTAT facilitent la projection des résultats financiers sur trois ans successifs.

Pour la présentation propre du projet, nous l'avons divisé en trois parties :

- LA PREMIERE PARTIE : est consacrée à l'Identification du projet. Trois chapitres forment cette première partie avec leurs sections et sous sections respectives
 - CHAPITRE I : Présentation du projet
 - CHAPITRE II : Etude du marché visé
 - CHAPITRE III : Théorie générale sur les critères et outils d'évaluation
- LA DEUXIEME PARTIE divisée également en trois chapitres traite la conduite du projet. Ces trois chapitres sont les suivants :
 - CHAPITRE I : Technique de production



CHAPITRE II : Capacité de production envisagée

CHAPITRE III : Etude organisationnelle

- LA TROISIEME PARTIE développe l'étude financière du projet. Cette partie, comme les deux premières, se compose de trois chapitres

CHAPITRE I : Coût des investissements

CHAPITRE II : Etude de faisabilité

CHAPITRE III : Evaluations du projet

Ces chapitres sont subdivisés chacun en sections selon les besoins et la demande du thème.

Conclusion, Annexes et Bibliographique closent ce mémoire.



PARTIE I

IDENTIFICATION DU PROJET



PARTIE I- IDENTIFICATION DU PROJET

Dans cette partie, comme son intitulé l'indique, nous allons décrire l'historique de la maison de production à Madagascar, la motivation y afférente, son évolution ainsi que les problèmes rencontrés dans cette filière pour mieux définir les caractéristiques projet. A cette description s'ajoute l'étude du marché visé de la demande et de l'offre.

CHAPITRE I- PRESENTATION DU PROJET

Section 1- HISTORIQUE

Pour mieux avoir une certaine idée dans la processus de l'évolution des maisons de production à Madagascar, nous allons procéder comme suit :

1.1- LES MAISONS DE PRODUCTIONS A MADAGASCAR

Une maison de disques avait déjà existé à Madagascar depuis l'ère coloniale. Il en va de soi que cette maison était gérée en ces temps par des colons.

DECOMARMOND fut le premier qui avait monté un studio d'enregistrement et une maison de disques à Madagascar.

Son studio DISCOMAD avait ouvert ses portes vers la fin des années soixante. Il l'avait installé à Antanimena Antananarivo. Des disques 33 tours et 45 tours y étaient édités pour bon nombre d'artistes malgaches éparpillés dans toute l'île. La diffusion de ces disques était assurée par des points de ventes de la DISCOMAD installés dans les six provinces.

Le KAÏAMBA-PRODUCTION d'Etienne RATSIRAKA avait talonné de près le DISCOMAD dans les années 80 sur duplication et diffusion de disques. Cette maison de production avait favorisé le lancement des artistes de la côte Est malgache tel Jean Fredy, Dédé Fenerive, Jean Kely sy Bast, Proch'ely.



Rija Raelijaona, Vetson'Androy, Vola sy Noro etc...ont produit leurs albums chez DISCOMAD.

Les matériels d'enregistrement en ce temps étaient rudimentaires. Les appareils étaient tous analogiques. Aucune fausse note n'est permise à chaque enregistrement sinon on revenait toujours à la case de départ. De nos jours, les artistes se sentent libres pendant leurs enregistrements puisque des appareils numériques ont substitué les appareils analogiques.

DISCOMAD et KAÏAMBA étant dissout à la fin des années 80. La production de disques noirs 33 et 45 tours fut abandonnées, les cassettes audio les avaient remplacées. Le fils de Decomarmond, Stephan, a repris l'activité de DISCO MAD mais sous une nouvelle dénomination « MARS » qui est le seul studio de production à Madagascar. Des artistes de renommés tels TIRIKE, EJEMA, POOPY y éditent leurs albums. Mais le professionnalisme de Mars n'empêche pas l'émergence des autres maisons de production telles : DOSOL, BPM, MADAPRO qui ont chacune leurs clients fidèles. Effectivement, ces nouvelles maisons de production ne peuvent pas égaliser le studio Mars de par ses expériences, mais ce dernier commence aussi à craindre l'émancipation fulgurante de ces nouveaux studios qui grignotent ses parts de marché.

1-2- MOTIVATION

Depuis des années que j'ai vécu dans le monde de musique. En 1994, on a formé un groupe qui ne pratique que des variétés. Le « chacun pour soi » me contraint à évoluer seul en 1998. Les problèmes ne surgissent que lorsque l'on a essayé d'élaborer un album musical

a- Problèmes financiers

Des dépenses colossales sont à envisager si l'on veut éditer un album musical :

- frais de location du studio d'enregistrement
- émoluments des musiciens etc...
- frais de déplacements et de clips Vidéo



- frais de lancement publicitaire auprès des médias (Télé, radio, journaux, placards ect...)
- frais de duplication de cassette CD ou VCD
- frais de diffusion des produits dans tous les points de vente de l'île.

b- Problèmes techniques

De par l'insuffisance des maisons de production, en distorsion avec le nombre croissant des artistes, chaque maison de production n'admet en leur sein que des artistes de renommée ou des artistes qu'ils peuvent exploiter purement et simplement. Personne n'ignore que les artistes ne vivent pas de la vente de cassettes et disques VCD.

Seuls les spectacles leur permettent d'en tirer profit. Or les maisons de production ne leur autorisent pas à plonger dans ces arènes sans des conditions très contraignantes.

La création d'une maison de production de disques nous permet donc d'alléger les coûts de productions, d'optimiser les profits et d'avoir plus de liberté d'action .

Section 2- CARACTERISTIQUES DU PROJET

2-1-L'entreprise :

C'est une entreprise de type petite et moyenne entreprise. Son activité se trouve dans le secteur tertiaire et porte le nom de GIGA-PRO.

2-2-Objet de l'entreprise

L'entreprise a pour objet l'enregistrement de toute source sonore sur un support audio cassette ou CD, des œuvres des artistes et la duplication et diffusion des cassettes et CD.



2-3-Objectif de l'entreprise

L'entreprise a pour objectif :

- de satisfaire la demande des artistes autant que faire se peut
- de promouvoir l'art et l'art musical dans toutes les régions de l'Ile
- d'accéder à des technologies de dernier cri pour que les œuvres des nos artistes puissent percer le marché international.

2-4- Les apports du projet

La réalisation du projet permet :

- de redynamiser le monde musical à Madagascar
- de créer des emplois permanents ou temporaires
- de résoudre certains problèmes d'infrastructures musicales.

CHAPITRE II- ETUDE DE MARCHE VISE

Cette étude de marché vise à la fois la description du marché l'analyse de la demande ainsi que l'analyse de l'offre.

Section I- DESCRIPTION DU MARCHE VISE.

Le Henri RATSIMBAZAFY, le Railovy ou les KINTANA Telo ont marqué de leur empreinte musicale les années soixante.

Le début des années soixante-dix, a vu l'arrivée de BESSA et du groupe MAHALEO qui s'imposent très vite dans le milieu de la chanson.

Les années quatre vingt sont celles de Lolo sy ny Tariny, de Tselonina et de toute la vague folk. La décennie suivante a été celle de Njila, Bodo et Poopy.



Avec la troisième millénaire apparaissent Tovo J'Hay et Ambondrona qui sont devenus en 2004, des valeurs sûres.

Mais dans leur sillage, apparaît maintenant une nouvelle vague qui commence à faire parler d'elle. Ces jeunes artistes ont en commun un « feeling » qui commence à séduire le public Tosy parmi les jeunes qui montent, en fait la preuve.

Ceux qui suivent depuis le début ces jeunes chanteurs et chanteuses savent que ces derniers ont du talent à revendre, mais la conjoncture ne se prêtait pas leur reconnaissance par le public. Les maisons de production existantes leur imposent des conditions très rudes pour que ces artistes ne puissent s'envoler seuls qu'après des années de « servitude ». Le déboire du groupe MENDRIKA avec son producteur en dit long.

Aussi braquons-nous nos projecteurs vers ces jeunes talents dont le répertoire est à dimension quasi infini. Ces jeunes ne demandent que des conditions flexibles pour la production de leur album. Des coups de pouce pour monter de spectacles. C'est un marché porteur mais vulnérable par l'immaturation des jeunes.

Ces cibles du studio sont donc des jeunes artistes en vogue. Il contacte ces derniers et établit un contrat. Les coûts des enregistrements et le lancement des albums se discutent mais le prix plancher pour l'enregistrement ne peut pas être placé en deçà de 10.000 Ar./h.

Pour les locations de matériels de sonorisation, le prix de location lors d'un spectacle en salle s'élève à 600.000 Ar. par jour. Les matériels de sonorisations n'arrivent pas à couvrir un spectacle en plein air. La part du marché ne s'élève que de 40% en terme des coûts de enregistrements, de lancement des albums et les locations de matériels de sonorisation, le prix de location d'un spectacle en salle. Il y a encore 60% à couvrir.



Section 2-ANALYSE DE LA DEMANDE

L'analyse de la demande est référée au nombre d'artistes, la réalisation des chansons par an et les heures de travail par jour.

2-1-Quantification de la demande

Etant donné que l'OMDA n'a été opérationnel que depuis une dizaine d'années, le nombre d'artistes inscrits dans ce service est très limités (). Les raisons données pour le non-engagement des artistes à s'y inscrire sont multiples.

Tout d'abord, les artistes ne sont pas sensibilisés pour la nécessité d'album donc n'ont rien à protéger.

La majorité des artistes restent simples amateurs. Ils ont des sources de revenus qui ne viennent ni de l'OMDA ni des cachets lors des spectacles.

Mais, on ne peut pas dire non plus qu'il y a pas d'artistes confirmés ou des jeunes talents inconnus.

Seulement ces artistes au début, ont des objectifs communs : l'enregistrement de leur œuvre pour les radios de diffusion et les télévisions. Plus tard, ils vont opter pour l'enregistrement d'un album.

C'est pour cette raison que le projet va cibler toutes les catégories d'artistes.

De plus, notre studio est fait pour ces genres d'artistes car leur moyen financier est encore limité et qu'ils vont faire de l'auto-production.

Nous leur offrons des services de bonne qualité à un prix raisonnable, avec des encadrements techniques importants avec un manque à gagner qui s'élève jusqu'à 60%.

Suite à des enquêtes menées auprès de l'OMDA, un artiste arrive à réaliser dix chansons par an. Pour réaliser une chanson avec un bon arrangement, il faut au moins quatre heures. Techniquement, c'est la durée moyenne pour faire un enregistrement. La demande en heure studio est évaluée à 3.600 heures par an en travaillant 12 heures par jour et 25 jours par mois pour ne satisfaire que 90 artistes.



(90 artistes x 10 chansons x 4 heures = 3.600 heures/par an, soit une demande annuelle d'environ 30% en terme de l'effectif des artistes et de leurs chansons.

2-2- Location de matériels de sonorisation

Concernant les matériels de sonorisation, ce sont surtout des associations, des sociétés, des églises qui louent les matériels.

Très peu d'entreprises s'occupent des spectacles. Des professionnels en matière de production de spectacle sont encore rares : bon nombre de demandes de location des matériels de sonorisation restent insatisfaisantes.

Section 3- ANALYSE DE L'OFFRE

L'analyse de l'offre donne certaine idée sur l'envergure de la compétence de cette maison de production et l'environnement de son emplacement.

3-1- Analyse qualitative de l'offre

Théoriquement, l'analyse de l'offre requiert la maîtrise de concurrents en place. L'offre pourrait ainsi être qualifiée de monopolistique ou d'oligopolistique.

En ce qui concerne notre studio sis à Ampefiloha, la structure monopoliste s'avère plus ou moins imposante. Situé au centre ville, il peut répondre et satisfaire les artistes de zones périphériques qui viennent à Antananarivo.

Le fait de se trouver en plein centre ville, au milieu des centres commerciaux le rend plus imposant vis à vis d'une présence virtuelle d'un autre studio. Cette présence virtuelle reste un outil psychologiquement rassurant. Une fois installés, les studio s'érigent déjà en une barrière pour les autres studios semblables qui souhaitent s'implanter à Ampefiloha et ses environnants potentiels du marché resteront garantis.

Vis à vis d'Antananarivo, la structure devient oligopolistique car le nombre de maisons de production musicale augmentera. La maison Giga-Production entre en



ce moment dans le cadre d'une grande concurrence avec les autres maisons déjà existantes.

3-2- Analyse quantitative de l'offre

La Maison GIGA PRODUCTION de par ses possibilités à l'ambition e l'offrir aux clients de produits de qualité pouvant rivaliser les produits importés des autres continents.

Si les plages d'activités de la Maison de Production sont entièrement remplies, alors elle peut enregistrer jusqu'à 1000 chanson et clips par an avec un taux de croissance annuelle de 10%.

Pour la duplication des cassettes, sous jaquettes, la Maison peut produire jusqu'à 120 000 cassettes audio et peut graver jusqu'à 10 000 CD toujours sons jaquettes. L'écoulement de ces produits sera assuré par la puissance de points de vente dans la Chefs lieux de Région.

Section 4-LA CONCURRENCE

Malgré nos efforts et notre persévérance, les informations obtenues auprès du nos concurrents sont très peu. Ils sont réticents à nous fournir des renseignements par peur de la concurrence en affirmant que ces sont des secrets professionnels.

Mais en établissant la liste des maisons de production, on découvre que les artistes choisissent leur producteur suivant la conformité naturelle de caractère, de goûts, de styles musicaux aux delà des conditions financières et administratives que doivent imposer ces producteurs à leurs clients potentiels.

* Pro-Mars n'intéresse que les artistes qui évoluent dans les musiques du monde, dans les variétés.

Les artistes tels Koike, Théo Rakotovao, Jean Rigo s'y adhèrent.

* Do-Sol, producteur de variétés des Tovo J'Hay, Bodo, Nanie n'empiète pas la plate bande de Pro-Mars dans la production du musiques du monde.

* BPM se contente aussi de produire des variétés des JoyK, AscoMusic etc.



* SM PRO toujours versé dans les variétés produites par des jeunes talents rapidement confirmés dans le monde des spectacles.

* Valimad-Pro s'oriente vers la production des musiques traditionnelles et musique du monde. Mikea, Tsealonina, Rajery sont les archétypes d'artistes que Valimad-Pro veut lancer dans le monde musical.

* Tolimanana se contente de produire des musiques traditionnelles et des variétés. Hazolahy et Vilon'androy sont ses abonnés titrés.

Survol rapide des groupes producteurs existants, nous révèle que le problème de concurrence n'inquiète pas Giga-Production qui veut spécialiser dans la production des musiques variétés et musiques du monde. Il projette récupérer les jeunes talents inconnus qui ne sont pas encore inscrits dans des maisons de production sus-mentionnées.

On ne peut pas imaginer Tselonina frapper à la porte de Look-do- sol ni Tovo J'Hay au Valimad production. Car à part le côté professionnel, si l'affinité artiste-producteur passe, ce dernier pourrait toujours apporter le confort moral qui fait défaut aux nombreux artistes abasourdis par les mouvements sinusoïdaux de leur succès. Le producteur connaît la valeur de chaque artiste, peut leur trouver des partenaires artistiques de leur trempe et leur met en confiance.

Sous cette optique la concurrence directe (50%) ne doit pas inquiéter cette maison de production. Des milliers d'artistes qui florissant de partout n'en manquent pas.

4-2- Concurrence informelle

Seul le piratage tourmente les producteurs. Les majors de l'industrie musicale tenant intimider les pirates en multipliant les poursuites pour contre façon avec l'OMDA. Sans doute l'industrie musicale se porte mal. Et la révolution numérique ne saurait se faire au détriment des artistes et producteurs, dont le travail doit être protégé et rémunéré.

La nouvelle technologie de duplication et appareil lecteur MP3 inquiètent énormément les artistes. Compiler 150 chansons en un seul CD lèse les artistes producteurs et les Maisons des productions. Si le pirates tiennent les 30% du marché



des cassettes et CD la duplication personnelle entre familles et mis grignote encore plus les mages des Maisons de production.

D'ici quelque temps l'explosion de DVX va encore perturber les activités des Maisons de production comme une « tempête dans un verre »

La figure suivante illustre cette étude de marché visé

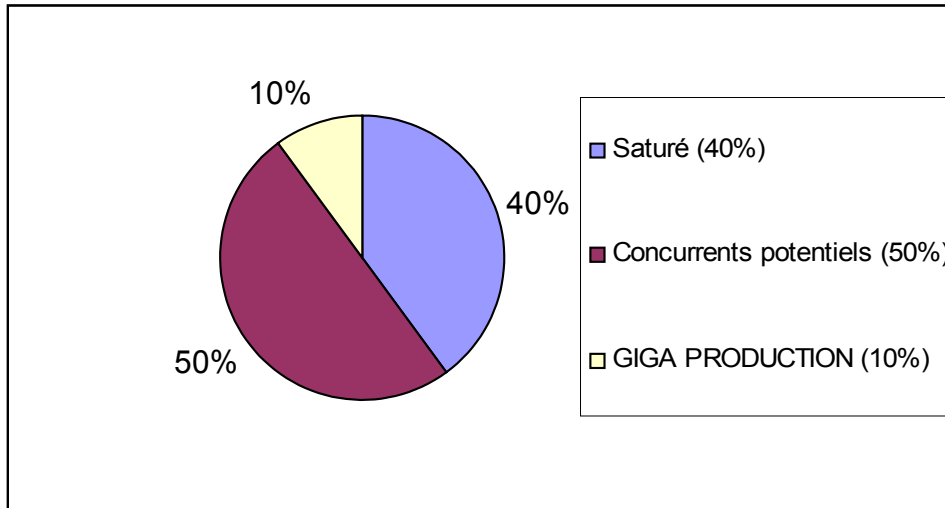


Figure n°01 : Répartition du marché

60% du marché restent encore à conquérir 10% seraient disponible par cette Maison de production.

CHAPITRE III-THEORIES GENERALES SUR LES CRITERES ET OUTILS D'EVALUATION

Ce chapitre est conçu à donner un rappel théorique sur les critères d'évaluation que nous avons choisis tout au long de la présente étude. Ces critères sont interdépendants entre-eux suivant les paramètres de grandeurs étudiés.



Section 1- LES OUTILS D'ÉVALUATION

1-1- La valeur Actuelle Nette (VAN)

La VAN est un outil de référence en matière de choix d'un projet.

Elle est donnée par la relation :

$$VAN = \sum_{t=1}^n CF_t(1+i)^{-t} - I_0$$

Où CF_t = Cash-flow de l'investissement pour la période t

t = taux d'actualisation

$CF_t(1+i)^{-t}$ = Cash-flow actualisé

I_0 = montant de l'investissement initial.

Comme la VAN est la différence entre la somme des Cash-flow actualisés et le montant de l'investissement initial, elle peut donc prendre une valeur positive, nulle ou négative selon.

Si la VAN est positive :

- La récupération du capital investi est assurée
- La rémunération des fonds immobilisés au taux d'actualisation est possible.
- L'entreprise dégage des surplus dont la valeur actuelle correspond à la VAN.

Dans le cas contraire, à moins que les autres outils et critères d'évaluation donnent un feu vert, il est prudent de renoncer au projet.

1-2- Le Taux de Rentabilité Interne (TRI)

Le taux de Rentabilité Interne représente le taux maximal d'intérêt bancaire que l'on peut accepter pour faire fonctionner une entreprise. Si le TRI est supérieur au taux d'actualisation de l'entreprise, la rentabilité des fonds est supérieure à leur coût d'opportunité, l'investissement est rentable.



Le TRI ne se calcule que par interpolation linéaire.

1-3- Le délai de Récupération des Capitaux Investis (DRCI)

Le DRCI représente le temps nécessaire pour que l'investissement initial soit « récupéré » grâce au cash-flow généré jusqu'à cette date.

$$I_0 = \sum_{t=1}^{DRCI} CF_t (1+i)^{-t}$$

La relation nous montre que le DRCI représente le temps au bout de laquelle la VAN s'annule.

1-4- L'indice de Probabilité (IP)

Comme il s'agit d'un indice, l'IP n'a pas de dimension monétaire. L'IP permet de comparer la valeur actuelle des cash-flows d'exploitation (sommes investies).

$$IP = \frac{\sum CF_t (1+i)^{-t}}{I_0}$$

Pour que le projet soit profitable au promoteur, il faut que son IP soit supérieur à l'unité :

Ce projet est plus économique en capital si l'IP est grande.

Section 2-LES CRITERES D'EVALUATION

Les critères d'évaluation sont formés par la pertinence, l'efficacité, l'efficacités et la durabilité des projets.

Si les outils d'évaluation sont quantifiables, les critères d'évaluation au contraire n'apprécient que les qualités du projet dans le domaine macro-économique.

Le tableau synoptique ci-après nous permet de saisir la signification de chacun des critères d'évaluation.

Nous allons voir la définition et les caractéristiques de la pertinence, l'efficacité, l'efficacités, l'impact et la durabilité du projet dans cette section.



2-1-La pertinence

La pertinence mesure la corrélation entre les objectifs du programme ou projet et les objectifs et priorités de développement sur le plan global et sectoriel ou le bien-fondé du concept du programme par rapport aux besoins réels des groupes cibles.

Les objectifs du programme sont ils pertinents par rapports aux besoin et attentes des bénéficiaires ?

2-2- L'efficience

L'efficience se réfère au coût et rythme auquel les interventions sont transformées en résultat.

Elle mesure par la comparaison des coûts et des résultats. Elle se réfère à l'utilisation optimale de ressources dans la production de outputs.

C'est l'économie dans la poursuite des objectifs. Voici quelques questions qui relèvent de l'efficience :

- dans quelle mesure le projet recourt-il aux ressources disponibles localement (compétences, équipement) ?
- les entrants et les intrants sont-ils disponibles ans les délais requis ?

2-3-L'efficacité

Elle s'apprécie par la comparaison des objectifs et des résultats (différence entre ce qui était prévu et les réalisations).

C'est le degré de réalisation des objectifs et des résultats.

Voici quelques questions d'efficacité :

- Quel est le degré de réalisation des objectifs du programme/ projet (qualité, quantité, respect de délais d'exécution).
- ces produits contribuent-ils à la réalisation des objectifs du projet ?



2-4-La durabilité

La durabilité vise à évaluer la capacité de l'action ou des résultats à se poursuivre de façon autonome après le retrait de l'assistance extérieure (nationale ou étrangère). Il s'agira de la viabilité organisationnelle, technique, économique, financière, politique et culturelle.

- Dans quelle mesure les bénéficiaires peuvent-ils gérer et faire fonctionner le programme dans l'assistance extérieure ?

- Dans quelle mesure le programme s'intègre-t-il dans le fonctionnement normal de l'institution ?

- Les bénéficiaires peuvent-ils supporter les charges de fonctionnement du programme après l'aide extérieure ?

- Quelle est la capacité d'autofinancement et d'autogestion du programme ?

Notons bien que dans certains programmes ou projets, on met un accent particulier dans l'évaluation sur le critère de portée de l'intervention. Par exemple, le nombre d'individus, d'entreprises et d'organisations touchées par une intervention.



2-5-L'impact du projet

L'impact du projet c'est l'analyse des effets directs et indirects du programme.

Il existe deux questions qui déterminent l'impact du projet :

- Quels sont les effets du programme sur les bénéficiaires ?

Quels sont les effets inattendus du programme (sur les bénéficiaires et au delà d'eux) ?

Tableau N°1 : Ci après donne un exemple et le résumé des critères.

CRITERES	SIGNIFICATION	INDICATEUR POSSIBLE
Pertinence	Rapport programme / projet et besoins / attentes	Indice du développement
Efficience	Coût par unité d'output produit Rapport coût efficacité en comparaison avec d'autres programmes similaires	Coût par emploi crée
Efficacité	Nombre d'unité produite	Nombre d'emplois créés
Impact	Contribution d'unités produites à la réalisation des objectifs du développement Degré de satisfaction des besoin / attentes par les résultats	Augmentation en % des revenus dus aux emplois créés
Durabilité	Degré de viabilité et profitabilité continues des résultats Degré d'autonomie des groupes cibles	Augmentation en % du nombre de micros entreprises qui ont viables et profitables.

Cette première partie nous a permis d'identifier le projet .La « présentation du projet » du chapitre 1 relate son historique, ses caractéristiques, définition et exploitation, identité de l'entreprise, ses activités principales.



Dans le chapitre II, nous avons développé « l'étude du marché visé ou cible ». L'analyse de l'offre, de la demande et de la concurrence ainsi que l'étude de l'environnement constituent ce chapitre.

La théorie générale sur les outils et critères d'évaluation du chapitre III va clore cette première partie.

Nous allons maintenant entamer l'étude technique du projet dans la partie intitulée « conduite du projet »



PARTIE II

CONDUITE DU PROJET



PARTIE II- CONDUITE DU PROJET

La conduite du sujet nous fait entrer dans la description analytique du processus dans lequel nous avons élaboré ce projet. Elle comprend le volet technique, la production, et l'organisation.

CHAPITRE I-TECHNIQUE DE PRODUCTION

Ce projet offre deux prestations de services

- enregistrement de chanson
- Location de matérielle de sonorisation
- Production et diffusion de K7 audio, CD audio,

Section 1-IMPLANTATION DU PROJET

Comme tous les autres projets implantés, on doit étudier l'environnement du site, ses caractéristiques avant de se lancer à la mise en place. Pour ce faire, nous allons procéder de la manière suivante.

1-1-Son choix

Nous sommes résolu louer un appartement dans le centre ville d'Antananarivo plus précisément à Ampefiloha pour les raisons suivantes :

- Accès facile pour les clients
- La grande part de la clientèle se trouve non loin de ce lieu.
- Les bureaux administratifs y abondent aussi.

Le lieu d'implantation comprend trois pièces dont la première pièce pour la réception des clients. Il nous est très, important de mettre à l'aise les clients. Nous essayons toujours de soigner notre image par la qualité de notre accueil.



La deuxième pièce nous sert de prise de son et la troisième pour le stockage de matériels

Afin de répondre aux normes requises, la société doit effectuer des aménagements pour

- l'insonorisation de la salle
- la sécurité

1-2- Aménagements

Salle de prise de son : il est indispensable d'isoler celle-ci pour avoir un son net.

Des alvéoles seront utilisées et posées contre les murs pour éviter le retour des sons et la formation des échos. Techniquement la forme de l'alvéole accueille bien les sons car ils ont des formes sinusoïdales

Cette salle sera divisée en deux compartiments le hall et la cabine technique, séparés par un mur vitré qui sera érigé

Les autres salles restent telles quelles

Les devis des aménagements de cette salle de prise de son sont évalués à 300.000 Ar. Environ dont les détails sont consignés dans le tableau ci-dessous.

(En Ariary)

Tableau N°2: Aménagements

DESIGNATION	QUANTITE	P.U	MONTANT
Alvéole	250 unités	300	75.000
Clou	1kg	2.400	2.400
Borique	300 unités	40	12.000
Ciment	2sacs	15.200	30.400
Vitre	1	180.000	180.000
		TOTAL	299.800

Le plan de masse classé dans l'annexe vous permet d'avoir plus amples informations sur le plan de la maison



Section 2- PROCESSUS DE FONCTIONNEMENT

Deux paramètres ont dicté le choix des techniques à utiliser

-Les artistes : suite à des enquêtes effectuées auprès de ces derniers l'utilisation des matériels performants sont de condition sine qua non de leur adhésion inconditionnelle au GIGA-PRODUCTION d'où l'utilisation d'un multipiste à huit pistes

Le coût des services : il faut aussi prendre en compte le pouvoir d'achat du client, l'essentiel est d'avoir un bon produit avec un minimum de dépense.

C'est pour cela que l'on va opter plutôt pour un enregistrement analogique, enregistrement sur bande que pour un enregistrement numérique (enregistrement sur disque dur).

De nos jours l'enregistrement analogique est encore plus utilisé Mais dans ce mémoire nous avançons déjà des appareils numériques qui remplaceront les appareils analogiques dans un avenir très proche.

Section 3- IDENTIFICATION DES MATERIELS

Les instruments correspondent aux objectifs escomptés sus mentionnés selon la qualité et la quantité voulue par les artistes pour une meilleure vente de leurs produits. Ce sont en majorité des matériels modernes et actuels.

a-Les instruments

a) ce sont les micros, les guitares, les instruments électroniques

La nouvelle technologie a engendré des appareils électroniques ou numériques tels :

Expandeur : instrument générateur de sons. Presque tous les sons y sont incorporés. Les musiciens ne font que choisir les timbres et les rythmes de musique. La maison a choisi, le « SPECTRASONIC » au format AKAI, E-mu (EOS4.0



minimum), Roland 700 et KURZWEIL K 2000 (OS.3.0 minimum) dont les cinq premiers CD-ROM sont consacrés uniquement aux sons. Le premier volume nous livre toute l'émotion des voix gospels : chœurs multisamplis, groupes d'enfants, prêcheur en transe, chanteurs (eues) solistes.....

Les programmes les plus élaborés déclenchent des syllabes plus ou moins ouvertes suivant la vitesse de notre jeu. Pour la plupart, les programmes tronçonnent phrase par phrase une chanson entière. La cohérence qui existe entre les thèmes et tonalités de ces programmes rendent les possibilités de composition quasi infinies. La section « soul » couvre un côté davantage crooner avec des déclamations d'amour et de longues plaintes empreintes de la crainte de **TOVOJ'HAY**. Plus de quarante boucles couvrant tout ce qu'on peut faire avec les mains, les pieds et la bouche quand on est possédé par un rythme complètent les claps endiablés, les « stompings » fervents et les percussions vocales à la **RICKY** dans des tempos assortis de 66 à 254 BPM La technique du « GROOVE CONTROL » démultiplie les combinaisons de boucles mises à notre disposition.

Les voix des **MAHALEO** et de **POOPY** n'ont pas été oubliés dans tous leurs stades d'exposition aux substances « additives ». Cette dernière section bénéficie de la qualité « chromazones » qui attribue, comme son nom l'indique, une zone de programme à chaque intervalle chromatique, un luxe qui permet de jouer les boucles de « backing vocals » sur toutes les notes d'une octave en gardant le même tempo.

GROOVE BOX et BOITES A RYTHMES

Que ce soit pour le Hip Hop ou pour les musiques électroniques, les boîtes à rythmes ont joué un rôle considérable dans leur développement et leur rayonnement. Cependant, si on en dénombreait plusieurs dizaines dans les années 80, force est de constater qu'aujourd'hui cette catégorie d'instrument tend à disparaître au profit des groovebox. Cependant quelques constructeurs tentent encore de renouveler ce genre.



Qu'elles soient orientées vintage ou bien clairement novatrices (Machinedrum), chacun y trouvera son compte. Avoir une boîte à rythmes de nos jours c'est encore une assurance d'avoir des sons rythmiques dédiés et donc de qualité. La marque BOSS DR-3 de Roland France est la boîte à rythme intuitive, 100 presets+ 100users, traitements « total sound »

***Séquenceur** : terme générique qui regroupe un certain nombre de variantes, nées de la manière dont chaque fabricant a souhaité aborder l'enregistrement audio et MIDI ou Musical Instrument Digital Inter (Interface numérique pour instrument de musique). La séquence est une partition virtuelle sur laquelle le musicien va écrire une œuvre puis indiquer très précisément comment sa musique devra être jouée. Plus besoin d'organiser des séances des répétitions coûteuses et de gérer l'ego d'une horde de musiciens, l'artiste peut tout prévoir à l'avance dans les moindres détails et sa pièce lui sera d'autant plus personnelle. Bien entendu les séquences ne poussent pas à l'isolement, il est tout à fait envisageable d'inviter un musicien pour lui demander de jouer une partie qui reflétera SA façon de jouer. Grâce aux systèmes multipistes, il est même possible d'enregistrer plusieurs personnes simultanément puis de retravailler la pièce en vue de l'insérer dans une œuvre globale.

Ce séquenceur a développé plusieurs outils adaptés aux profanes pour qu'ils puissent à leur tour s'exprimer et garder une trace de leur composition .Qu'ils s'agissent de piano ROLL ou d'un séquenceur graphique de type pattern, cette fois, il ne s'agit plus de rentrer des notes de solfèges, mais de cliquer là où l'on veut qu'un son soit joué, puis de définir sa hauteur, sa durée et beaucoup d'autres paramètres. On peut bien entendu rentrer toutes ses données en temps réel via un clavier. Ces outils peuvent parfaitement reproduire toutes les nuances de n'importe quelles partitions, voire plus ! car la partition « papier » traditionnelle commence nettement à montrer ses limites. En effet s'il est aisé d'écrire une partie de violon, le langage théorique pour décrire toutes les particularités d'un son (évolutivité dans le temps, timbre, etc....), de synthèse est encore en plein balbutiement.

La maison ne dispose pour le moment q'un séquenceur des boucles audio (AIFF ,WAVE et ACID) jusqu'à 126 pistes, 30 plug-ins effets, compatible Quick-Time de marque APPLE SOUND TRACK plus performant que l' «APPLE Garage Band



1.0.1 control » qui nous satisfait encore pour le moment. On peut la remplacer par un groovebox avec sampleur 16M0, fonction turntable, chop Time Stretch, Beam, port USB média, SPDIF de marque ROLAND-MC-909

CLAVIER MAITRE

Le mot « clavier » désigne l'interface utilisée pour jouer un instrument.

L'appellation « clavier maître » permet de distinguer les claviers électroniques capables de piloter d'autres appareils via le protocole MIDI. Ces dernières sont de plus en plus équipées d'une surface de contrôle (fadeurs, potards) d'une interface audio et même parfois d'un module de son.

Deux éléments caractérisent un clavier : son toucher (dépendant de sa mécanique) et son étendue (nombre de touches). Les plus courants ont quatre ou cinq octaves soit 49 ou 61 touches, l'étendue du piano étant de 88 notes. Pour accéder à l'ambitus complet des plug-ins (l'intervalle entre la note la plus grave et la plus aiguë) les claviers sont généralement équipés de touches de transposition. Les claviers légers type synthé sont très favorisés et gérant parfois même l'aftertouch polyphonique qui permet de discerner la différence de pression entre toutes les touches du clavier pour un même son et canal MIDI. La NOVATION REMOTE 25 audio XTREM à 25 notes toucher léger MIDI/USB, aftertouch 64 presets, 24 contrôleurs joy stick, touchPad entrée MIDI, 2 sorties MIDI, 1MIDI THRU répond à notre exigence sur le rapport qualité/ prix

Microphones Un son microphone constitue l'élément clé pour réussir une bonne prise de son .Son aptitude à capter le son pour le transformer en énergie électrique lui confère au sein de nos home-studios une importance de premier plan.

Autant notre oreille biologique est de nature parfaite pour capter les sons, autant les microphones sont perfectibles. Nos tympans captent les vibrations de l'air , le mouvement vibratoire des molécules les transmet à travers l'oreille moyenne et interne au cerveau qui les perçoit comme son. En théorie nous percevons la largeur de bande de fréquences allant de 20Hz à 20 KHZ. Le tympan est à nos oreilles ce que le diaphragme (capsule) est au microphone. La relation tympan/ cerveau se traduit en électronique par un transducteur. Notre tympan est également fragile aux pressions acoustiques et des lésions irrémédiables graves peuvent apparaître, c'est aussi la réalité du microphone.



Deux grandes familles de microphones existent, Ils se démarquent surtout par leur utilisation.

a) **Les micros dynamiques** sont les moins sensibles aux sons avoisinants comme les résonances de la pièce ou les instruments qui jouent à côté

Mais ils traduisent moins de détails que la deuxième catégorie.

A n'utiliser qu'en grande proximité. On peut les employer si l'on désire un son très compact, ou pour lui appliquer un traitement spécifique comme la saturation. Il est également de mise pour les prises de sons des percussions, batteries, cuivre ou encore guitare électrique à travers un ampli. Les modèles les plus connus sont sans aucun doute les SM 57 mais nous optons pour les SM58 de Shure

b) **Les micros électrostatiques** à condensateur dont les qualités on leur grande finesse et leur courbe de réponse étendue. Elles son très sensibles aux plosives et aux résonance de la cabine. Pour fonctionner, ils ont besoin d'une alimentation 47V dite fantôme (certains modèles sont équipés d'une pile de 9V)

De manière très subjective, le U87 Neumann que nous avons importé reste la référence en termes de polyvalence et de qualité. Mais il y a d'autres modèles avec un rapport qualité très intéressant tels que les Rode NT1 et C 3000 AKG, ou encore les récents SUPERLUX.

Pour notre home-Studio, nous avons acheté plusieurs micros radicalement différents. Cela nous permet de choisir le micro le plus adapté plutôt que de nous jeter sur les corrections. Il faut savoir profiter du défaut ou de la qualité d'un micro. Le C414AKG se montre toujours très efficace et précis sur les voix « dé timbrées » Le Rode NT2 arrondira le son, mais aura un grave plus flou.

Deuxième caractéristique des micros à prendre en compte est sa directivité, autrement dit la direction dans laquelle le micro est optimal sur le plan sensibilité et naturel de sa courbe de réponse.

La plupart des micros sont cardioïdes, c'est à dire optimum dans l'axe rejetant une partie du son venant des côtés et de l'arrière, mais certains des directivités multiples.

- Omnidirectionnel : uniquement pour des ambiances car le son de la pièce sera plus conséquent et la voix donnera l'impression de s'éloigner
- En 8 réservé à la prise à son stéréo MS



- Hypercardioïde moins de reprise sur le côté, mais plus sur l'arrière et le son est plus pincé.

L'axe de la micro doit être parfaitement conservé sous peine de variation de timbre (déconseillé pour la voix en studio).

Pour mettre en relation deux instruments numériques, on utilise la sortie MIDI de chaque instrument. Par exemple le clavier et l'expéditeur

Comme l'expéditeur n'est qu'un instrument générateur de son, c'est sur le clavier que l'on joue. Seulement l'expéditeur donne le timbre et le rythme de la musique c'est l'avantage du système MIDI car avec ce système, on peut mettre en relation les différents instruments.

b- Table mixage ou console

La console symbolise l'image d'un studio. En studio d'enregistrement, la table de mixage appelée console est associée à des processeurs extérieurs. Pour profiter de ces périphériques tels qu'un compresseur, une noise gate, il faut disposer d'inserts. Ces inserts permettent de dériver le signal juste après le pré ampli vers un périphérique puis le réunissent dans la voie. Autre différence avec la sonorisation, l'utilisation de microphone électrostatique. Ces microphones sont beaucoup plus sensibles, ils ont besoin d'une alimentation fantôme pour fonctionner

La console doit, fournir cette alimentation

Le préampli ajuste le signal audio et apporte au passage une chaleur qui peut être un sérieux atout Si à ce stade le signal n'est pas correctement étalonné, cela aura de incidences sur l'ensemble du signal.

Pour enregistrer, il est primordial de récupérer le signal en bout de chaîne pour l'envoyer vers le magnétophone (bande, Direct to Disk séquenceur). Il faut donc disposer dès poser de sorties indépendantes

Pour le Re-Recording (Re-Re) en enregistrant les différents instruments les uns après les autres, il est préférable de privilégier la qualité d'enregistrement sur au moins deux canaux (pour les prises stéréo) La configuration est généralement un ensemble d'instruments tels que synthétiseurs, sampleurs, expandeurs ou encore une guitare avec afin un ou deux microphones pour la prise de voix +



Pour la prise de son par microphone il est important de disposer d'un préampli indépendant.

Pour le choix de console, la société l'a d'abord orienté vers le console numérique. Elle a l'avantage de sauvegarder la position de tous les réglages (EQ, fadeurs, Aux...) Pour une sonorisation on peut préparer à l'avance plusieurs balance (pour plusieurs group on plusieurs morceaux) d'un simple clic, l'ensemble des paramètre les est rappelé. Idem en studio on peut sauvegarder les paramètres d'un mixe et les rappeler lors d'une prochaine séance, ou même réalisé plusieurs mixes pour un même titre. On peut pousser cette utilisation en enregistrant en temps réel via une séquenceur (donc MIDI) Les modifications des paramètres de la table de mixage l'ensemble sur l'ensemble d'un morceau c'est ce que l'on appelle l'automation

A la lecture d'une séquence toutes les modifications sont « réjouées » même les modifications de niveau sont rejouées puisque les fadeurs sont motorisées. Par rapport à une console analogique, les EQ sont tous paramétriques. Mais pour réaliser de telles prouesses, les consoles numériques doivent (par définition) numériser les signaux analogiques. C'est le point faible de ce produit. Ainsi avons vous opté la console ONYX avec une carte Five Wire en option.

Cette console analogique apporte une solution à ceux qui désirent travailler avec un séquenceur associé à une console analogique et ainsi profiter de la qualité des composants de leur table de mixage. La carte Five Wire permet à ces consoles d'envoyer une combinaison de sorties directes (en provenance de chaque voie d'entrée) ainsi que le mixe stéréo directement vers un ordinateur équipé d'un port FIRE WIRE tout en renvoyant deux voies audio de l'ordinateur vers la console le moniteur via la matrice control Room / casques

L'ampli et le préampli

Pour alimenter les enceintes (passive) l'ampli est un élément in contourner. De même, le préampli apporte au microphone chaleur et un niveau sur mesure en vue d'enregistrement



Chaque homme studio à leur disposition de nombreuses système d'écoutes actifs. Pour une paire d'enceintes passives par contre, faut un ampli. Il est très important de choisi un amplitudes ses enceinte. Une paire d'enceinte sonne différemment en fonction de l'amplification. Le système d'écoute peut être détruit dans le cas d'un ampli non adapté

L'impédance s'exprime en Ohms les valeurs courantes sont 16 (quelquefois 6 Ohms) Pour des performances optimales l'impédance de l'enceinte (ou du groupe d'enceintes) connectées sur sortie de l'amplificateur doit être égal à l'impédance sortir de ce dernier. On peut connecter des enceints dont l'un dans est supérieur à celle de l'ampli, mais jamais inférieur

On risquerait d'endommager l'ampli, cela pourrait le chauffer. Il est très prudent de choisir des enceintes d'une puissance supérieure, environ 30%. Ainsi si l'ampli délivre 50W par canal, on doit avoir des enceintes qui pouvaient supporter une puissance de 60 à 100W chacune.

Le préampli a pour mission d'amplifier le signal provenant du microphone, il est indis- pensable au traitement d'un signal.

Il est une partie intégrante d'une table de mixage. Chaque voie dispose de son propre préampli sont de plus en plus équipés de convertisseur A/D

(Analogique/Digital). On peut donc passer du microphone à la numérisation

Le transfert vers l'ordinateur se fait ensuite grâce à une carte audionumérique équipe d'entres numériques. Le préampli se doit de fournir tous les éléments nécessaires à l'utilisation d'un microphone, on doit donc y retrouver une alimentation fantôme, un inverseur de phase, un filtre passe-haut (pour couper les basses fréquences indésirables) et un contrôle du niveau d'entrée et de sortie. Nous avons opté un modèle qui est de véritable tranche de console de mixage composé à la fois de compresseur, d'égaliseur et utiliser des lampes histoires de redonner un peu de chaleur à l'enregistrement numérique ! c'est le BEHRINGER ULTRAVOIE DIGITAL VX 2496 préampli micro/simulation de lampes, comp opt, SAES / EBU 24 bits & 44,1/48/88,2/96KHZ.



Moniteurs

La paire d'enceintes qui vous tient compagnie tout au long de nos élans artistiques sonores. C'est l'élément qui reste stable dans un monde en perpétuel changement avec l'avènement de l'informatique musicale et de stations de travail victuailles. Devant une large gamme d'enceintes, le choix devient complexe une enceinte de studio doit rendre compte un maximum « d'objectivité » donc de précision de reproduction. Elle ne doit pas fabriquer elle-même des informations inexistantes dans les sources d'origine qu'on appelle des distorsions harmoniques et d'inter-modulation, ou des distorsions des transitoires. Ces dernières harmoniques et d'inter-modulation ou des distorsions des transitoires. Ces dernières peuvent conduire à de précieuses erreurs d'appréciation lors du travail sur les percussions, surtout pour la grosse caisse de batterie l'enceinte de qualité ne doit pas introduire de coloration excessive, c'est à dire d'accentuation ou de perte trop marquées dans l'étendue du spectre sonore sources non seulement d'erreurs de jugement mais ainsi de fatigue auditive

Contrairement à la sonorisation ou au système Hi fi la puissance d'un moniteur n'est pas un paramètre fondamental car il s'agit d'une écoute de proximité

Entre enceinte passive et active, nous avons opté pour cette dernière qui a la particularité d'être équipée d'une amplification. Il va de soi qu'elle doit être alimentée et on n'a plus à choisir un ampli.

Le BEHRINGER TRUTH 32030A nous a largement satisfait. Ce sont des moniteurs de studio actifs woofer 6,75" tweeter à guide d'onde amplis 75+35W, réponses en fréquence 50HZ à 21 KHZ, appairés à la main



Section 4-STUDIO D'ENREGISTREMENT

Avec les matériels d'équipement de studio, tous les types et catégories de musiques peuvent être enregistrés.

Les différentes relations entre les instruments et les appareils d'enregistrement dans le studio peuvent être schématisées comme suit

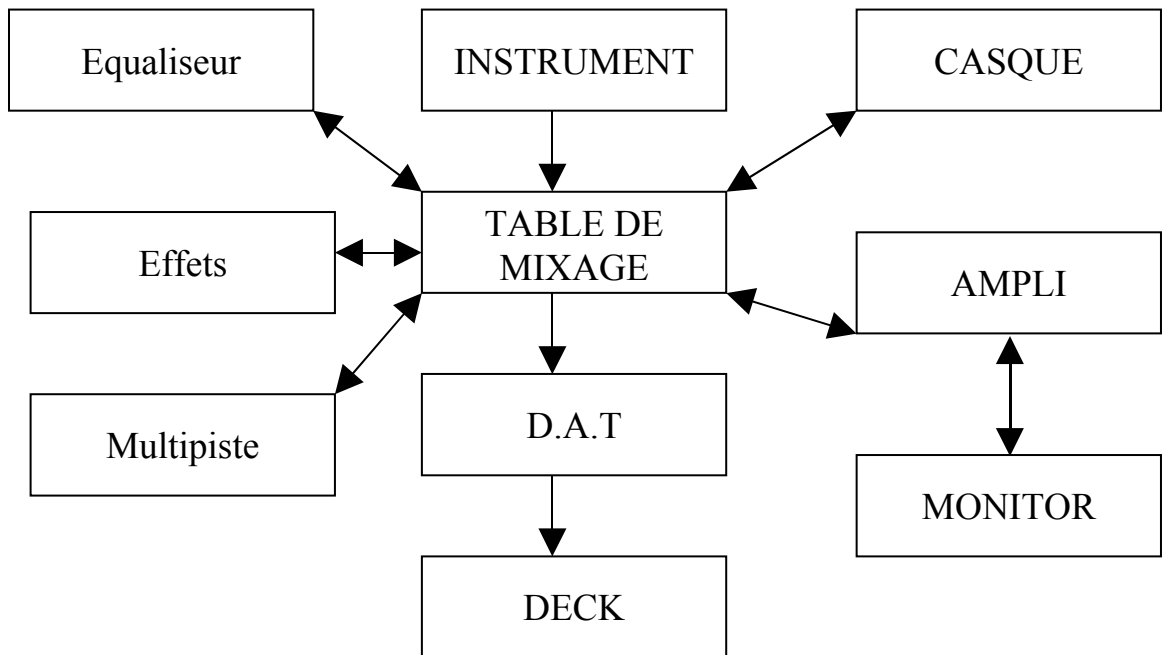


Figure n°02 : Instrument et appareils d'enregistrement dans le studio

4-1-Explication du schéma

Tous les instruments joués par les musiciens ont une relation avec la table de mixage. Les sons des instruments sont reçus par un canal de la table.

Ils seront traités et enregistrés dans une piste du multiple. Il se peut que les sons aient subi des changements par l'intermédiaire des différents effets

Les sons analogiques dans le multipiste qui passeront par la table seront transformés en sons numériques par le D.A.T

Pour avoir la matrice, on copie sur la cassette du deck.



4-2-Etapes importantes d'une prise de son

4-2-1-Enregistrement

C'est le son qui entre dans le multipiste. Il se peut que le son obtenue n'ait encore subi aucun traitement. On a un son brut.

Si les instruments joués sont des instruments numériques l'enregistrement se déroule comme suit : pour les percussions et les batteries, le technicien effectue la programmation dans le « GROOVE-BOX » ou boîte à rythme puis enregistre la musique obtenue dans le séquenceur.

Pour les autres instruments on peut les jouer sur le clavier mais on tire le timbre et le rythme dans l'expandeur . Puis on l'enregistre dans le séquenceur

Si les enregistrements sur les instruments numériques sont terminés alors synchronise le séquence et le multiposte. Par cette synchronisation, le multiposte déclenche fonctionnement du séquenceur. Ce procédé permet la non-occupation de piste par l'enregistrement des sous de séquences dans le multipiste.

Après la synchronisation, on fait l'enregistrement de son joués avec instruments électriques, comme la guitare basse et la guitare électrique

L'enregistrement de sons de ces instruments occupe chacun une piste multiple. De même que l'enregistrement vocal qui est la dernière étape de l'enregistrement.

4-2-2-Mixage

Le mixage est le traitement de sons dans le multipiste ou dans le séquenceur. C'est avec la table de mixage que l'on fait le traitement. C'est la mise à niveau des sons ou son harmonisation afin d'avoir une bonne musique. Une bonne musique est une musique dont on peut faire distinction de tous les sons.

Il faut faire très attention pour qu'un instrument ne domine un autre

Le mixage est ma partie la plus importante de la mise en boîte d'une chanson.



Section 5-MATERIELS DE SONORISATION POUR LA LOCATION

La sonorisation dont on parle ici est l'ensemble de matériels utilisés lors des festivités ou spectacles. La sonorisation comprend les instruments de musique, les amplis et les différents baffles.

La sonorisation dans ce projet peut être utilisée dans une salle de spectacle ou en plein air. La seule différence repose sur la puissance à utiliser en salle, 1000 Watts au minimum.

Le nouvel appareil ici c'est le filtre actif

Ce filtre distribue les sons selon leur fréquence dans les différents amplis

Le son aigu sera distribué dans l'ampli aigu, le son médium dans l'ampli médium et le son grave dans l'ampli grave.

Il est très important d'utiliser le filtre actif car c'est ce filtre comme son nom l'indique qui filtre les sons selon leur fréquence.

Il distribue en deux sorties les différentes fréquences c'est à dire la sortie droite et la sortie gauche. Ces sorties sont en relations avec l'entrée gauche et droite de l'ampli

Pour la sortie de matériels de sonorisation, On a besoin de trois techniciens qui ont leurs propres spécialités.

-Un technicien pour les différents câblages des matériels à partir de La table de mixage jusqu'aux différents baffles.

-Un technicien pour s'occuper des périphériques de la scène c'est à dire les instruments, les micros et le son retour. Ce son est le son que les musiciens entendent sur scène.

-Un technicien qui s'occupe de l'alimentation en courant électrique, la distribution du courant et la mise en phase du courant.



CHAPITRE II-LA CAPACITE DE PRODUCTION EN VISAGEE

La rentabilité d'une société dépend essentiellement de l'élaboration d'un planning de production. Tout département de la société qu'il soit administratif ou technique doit veiller aux respects de la stratégie adéquate montée par le gérant en collaboration avec ses cadres.

La prévision de la quantité annuelle de la production se trouve dans ce chapitre. La conception du programme de production doit tenir compte des contraintes techniques exposées dans les chapitres précédant ainsi que de l'environnement économique où évoluent les marchés.

L'étude prévisionnelle de production ainsi que les techniques de réalisation y afférentes seront exposées dans les deux sections qui suivent

Section 1-LES PREVISIONS DE PRODUCTIONS

La prévision de production est par définition la capacité de production de la société à produire.

Comme l'on a déjà signalé auparavant l'avenir du projet en matière de débouché est longtemps garanti.

1-1-Prévision de production

Un planning non exhaustif nous permet de schématiser les fonctionnements des productions dans entreprise pour l'édition des albums.

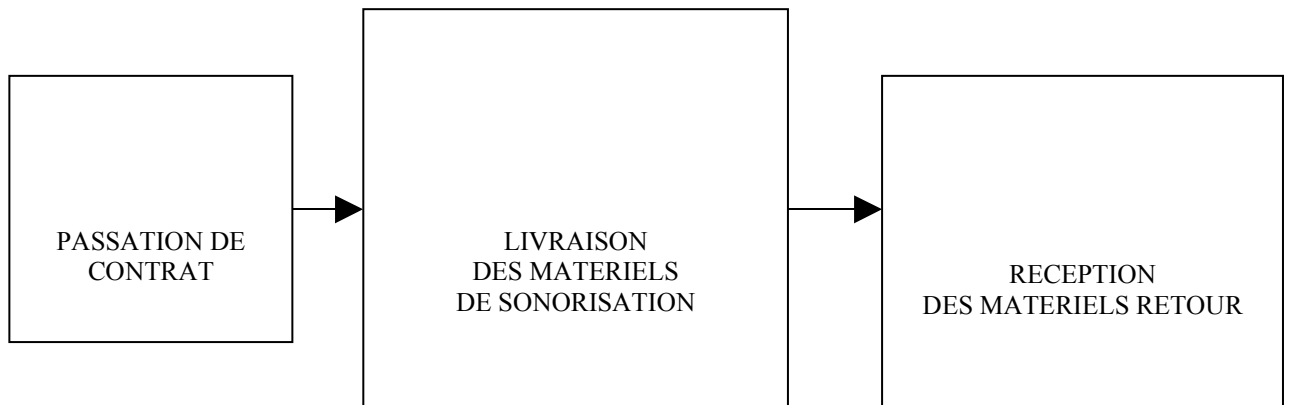
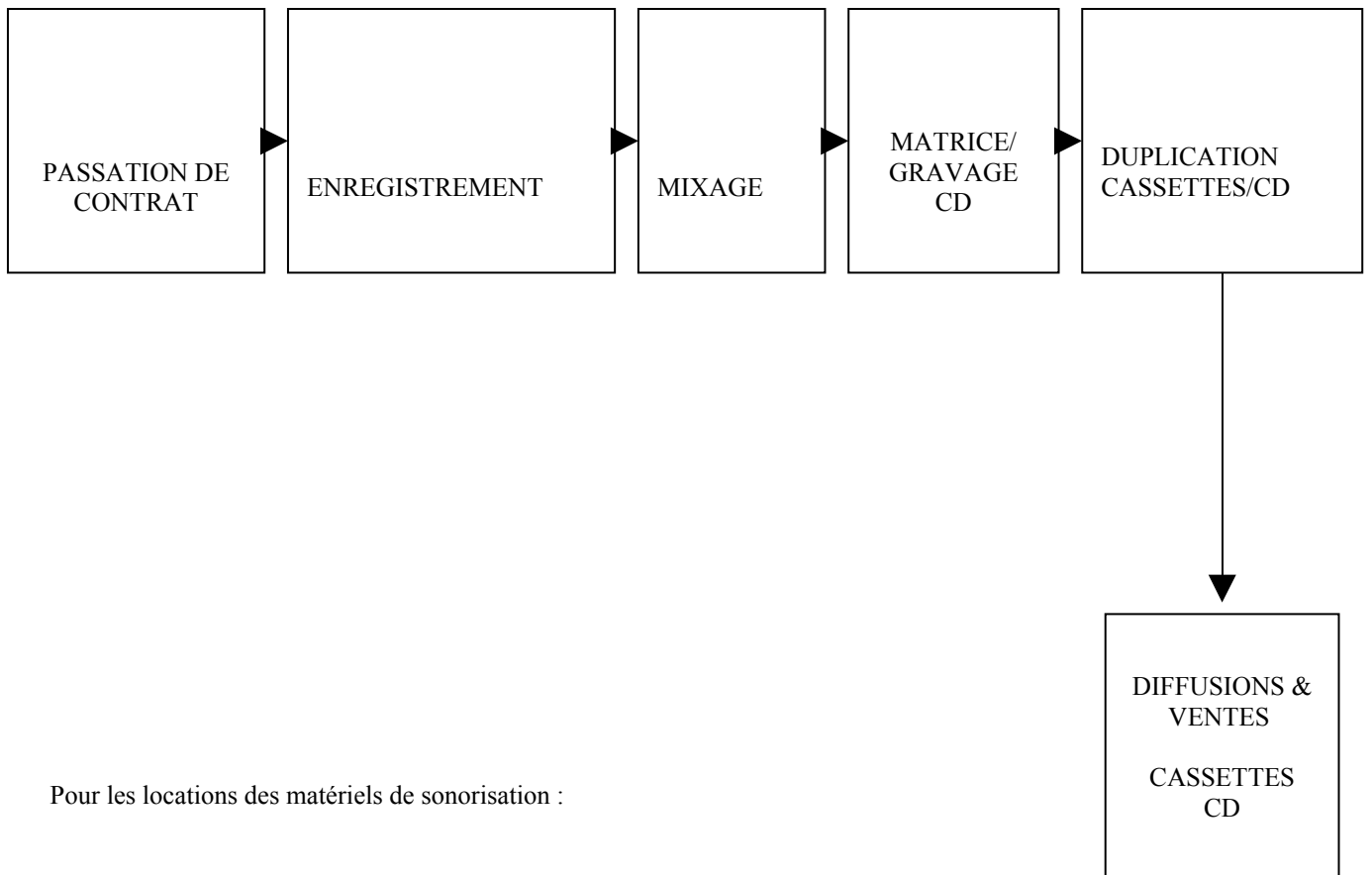


Figure n° 03 : Fonctionnements des productions



D'après les études du marché effectués après des maisons de production déjà existantes et des amis artistes qui sont pressés de voir l'ouverture du studio le nombre de chansons que l'on puisse enregistrer par an fluctue autour de 1000 avec un taux de croissance annuel de 10% suivant le rythme de l'évolution technologique. Avec des nouvelles technologies on peut réduire la durée d'enregistrement d'une partie et augmenter le nombre de chansons que l'on peut enregistrer quotidiennement Les coûts de l'enregistrement s'élèvent à Ar.20.000 par chanson pour les variétés et de Ar.15.000 pour une chanson de New Jack pour duplications elles reviennent à Ar.1 400 par cassette et Ar.2 000 par CD .Les prix en gros des albums en cassettes ou en CD sont respectivement de Ar.2 500 / cassette ou Ar.12 000 à Ar. 14 000/ CD.La Maison escompte diffuser annuellement 180 000 cassettes et 10.000 CD.

Pour la location des matériels de sonorisation la société prévue réaliser annuellement un chiffre d'affaires de Ar.57.600.000 soit 96 sorties à Ar. 600.000 / sortie

Pour le lancement des albums la Maison peut passer un contrat avec l'artiste pour que celle là prenne en main tous les frais publicitaires. Dans ce cas la Maison alloue un budget pour publicité atteignant Ar.480 000 par album aux télévisions et radios.

Section 2-EVOLUTION DES CHIFFRES D'AFFAIRES

Comptes tenus des résultats prévisionnels de nos activités étalés sur les trois ans, il nous est permis d'établir ci-dessous l'évolution des chiffres d'affaires des studio pour chacune de ses activités



Tableau N° 3 : Tableau d'évolution du chiffre d'affaire (en Ariary)

DESIGNATION	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3
ENREGISTREMENTS	17.500.000	19.250.000	21.175.000
VENTE DES CASSETTES AUDIO	250.000.000	295.000.000	344.500.000
VENTE DE CD	130.000.000	143.000.000	157.300.000
LOCATION MATERIELS SONO	57 600.000	63.360.000	69.696.000
TOTAL	255.100.000	320.610.000	392.671.000

CHAPITRE III- ETUDE ORGANISATIONNELLE

L'étude organisationnelle met en évidence la structure juridique de cette entreprise ainsi que l'organigramme du personnel avec leurs attributions des tâches respectives.

Section 1-ORGANISATION GENERALE

Le promoteur mettra une grande attention sur l'organisation afin de ne pas contrarier les clients. Pour l'entreprise, les services à offrir aux clients sont toujours de bonne qualité. C'est un moyen d'attirer et de fidéliser les clients. Il est à préciser que les appareils utilisés pour l'enregistrement sont aussi utilisés pour les locations de matériels de sonorisation.

Par conséquent, la coïncidence des activités est à éviter. Lorsqu'il y a enregistrement, il ne devrait pas y avoir une location de matériel de sonorisation sauf si le client n'a pas besoin des instruments de musique.

La planification des activités est donc très utile. Le secrétariat doit tenir un calendrier des différentes réservations que ce soit pour l'enregistrement que pour la location.



Un autre calendrier est affiché au tableau pour que les clients le consultent.

Pour éviter tout ajournement pour cause de coïncidence, la réservation à l'avance des services demandés par les clients est très recommandée.

Section 2-STRUCTURE ORGANISATIONNELLE

Les ressources humaines tiennent un rôle important dans la vie de la société lesquelles ne doivent pas être négligées.

2-1-Structure juridique

Le promoteur a opté pour une entreprise individuelle. Elle sera inscrite au registre de commerce.

2-2-Organigramme

L'entreprise emploie sept personnes

Etant donné la taille de l'entreprise, le nombre de personnel et le nombre de fonction à répartir sont limités :

- Fonction technique qui englobe toutes les activités techniques de l'entreprise.
- Fonction administrative qui s'occupe de la partie gestion, de la partie finance et enfin la partie administrative.

Le gérant est le premier responsable du bon déroulement de l'entreprise. Il supervise toutes les activités. En cas d'absence du gérant, le responsable technique le remplacera dans ses fonctions.

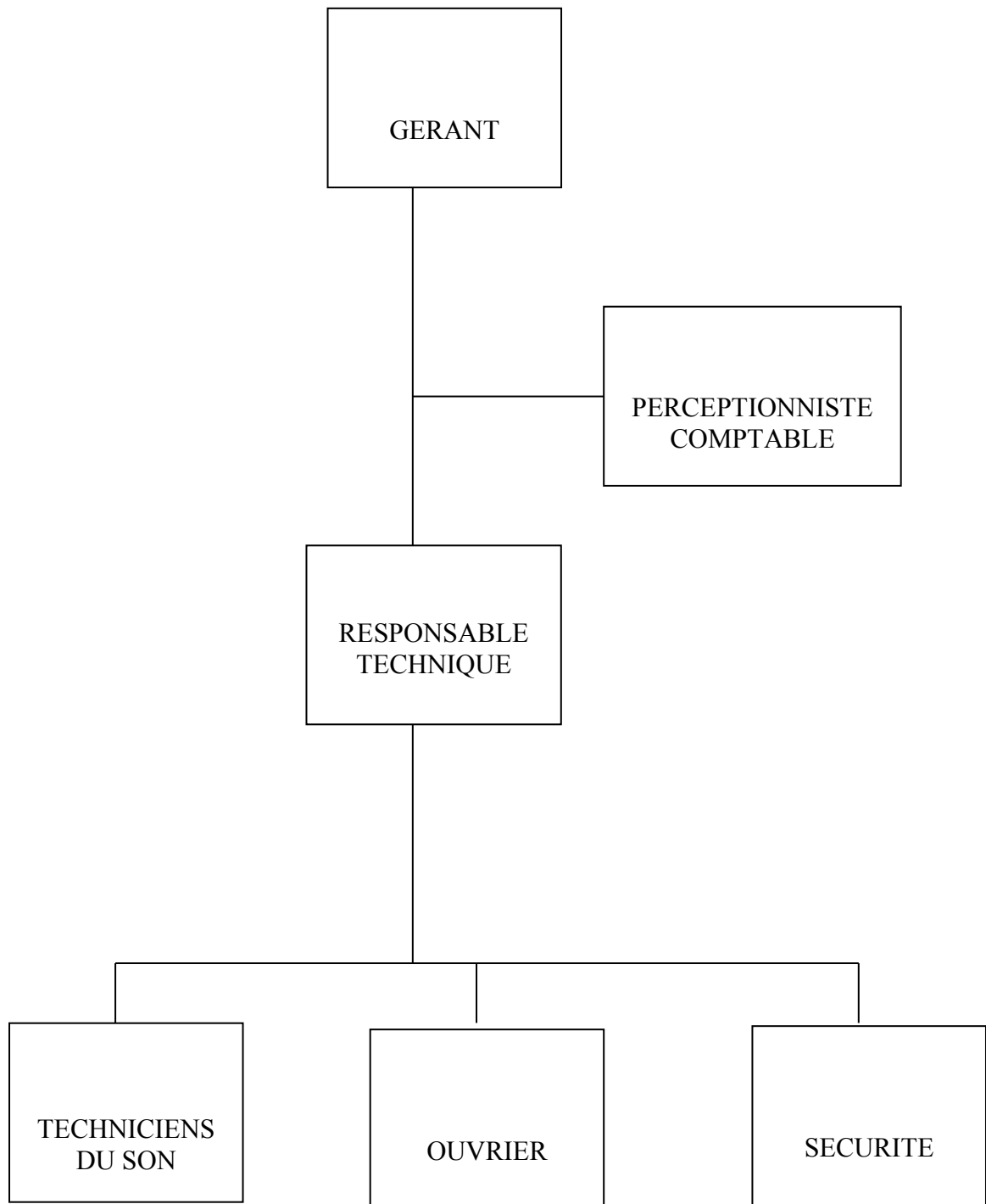


Figure n° 04 : Organigramme du personnel de l'entreprise



2-3-Répartition des fonctions

- **Le gérant** s'occupe de la gestion courante de l'administration et de la partie financière de l'entreprise. Il joue le rôle de commercial car il est toujours en contact permanent avec les clients . Il représente l'entreprise devant les tiers et négocie les contrats.
- **Comptable/ réceptionniste** : reçoit les clients et fixe les différents rendez-vous et le calendrier de location . Il tient aussi la comptabilité et la caisse de l'entreprise.
- **Responsable technique** : C'est l'ingénieur du son. Il est le responsable dans la cabine technique et du mixage. Il assure la bonne marche des matériels de sonorisation lors d'un spectacle pour que les sons obtenus soient les meilleurs.
- **Technicien de son** : seconde l'ingénieur du son dans ses fonctions. Lors d'un spectacle, un technicien s'occupe des périphériques de la scène et un autre s'occupe de toute alimentation en courant électrique.
- **Ouvrier/Sécurité** : assure que les matériels sont à leur place dans le magasin de stockage. Une surveillance très serrée des matériels est de rigueur vus la disparité et le nombre des clients qui vont et viennent.

Comme ils sont deux, ils vont travailler en rotation. Pour une semaine un ouvrier travaille le jour et l'autre la nuit.



2-4-Frais du personnel (en Ariary)

Tableau N°4: Frais du personnel

FONCTION	EFFECTIF	Rémunération	Charges Sociales	Total mensuel	Total annuel
Gérant	1	203 200	36 800	240 000	2 880 000
Responsable technique	1	152 800	27 200	180 000	2 160 000
Technicien du son	2	118 800	21 200	280 000	3 360 000
Secrétaire/Comptable	1	118 800	21 200	140 000	1 680 000
Ouvrier/ sécurité	2	84 800	15 200	200 000	2 400 000
TOTAL	7	678 400	121 600	1 040 000	12 480 000

2-5- Politique de recrutement

Pour l'entreprise, la priorité est que les clients soient satisfaits

La compétence dans l'exécution de leur fonction est exigée aux employés afin d'offrir une bonne qualité de service aux clients.

2-5-1-Recrutement

- **Le responsable technique** est capable de diriger son équipe en studio d'enregistrement et lors d'un spectacle. Il doit être capable de résoudre tous les problèmes rencontrés. Un ingénieur électronicien est souhaité

- **Les techniciens de son** doivent avoir des expériences dans ce domaine. L'un d'eux doit avoir des connaissances en électronique et électrotechnique. Le niveau BTS est suffisant comme diplôme exigé à ces techniciens dont la sélection se fera directement.

- **Le secrétaire comptable** possède une formation en comptabilité et une capacité rédactionnelle assez poussée. BTS en secteur tertiaire sera le diplôme requis pour ce poste. Le recrutement se fera par un test.



- **Les ouvriers/sécurité** pour les manutentions des matériels lourds et pour la surveillance rapprochée du domaine de l'entreprise. Ils doivent pratiquer des arts martiaux. L'intégrité leur est exigée

2-5-2- Formation

Le personnel du service technique suivra des formations théoriques et pratiques avant d'assurer leur responsabilité. Des professionnels viendront les former dans le studio. Ils les mettent au courant des éventuelles évolutions de la technologie et les initieront à l'exploitation optimale des matériels.

2-5-3- Motivation du personnel

Un treizième mois sera distribué au personnel pour les motiver
Ils seront inscrits à la CNAPS et à l'OSIE

IL est à noter que chaque artiste qui fera un enregistrement dans le studio a sa propre fiche. Cette méthode facilitera l'identification des clients et leurs besoins et exigences.

Section 3-CHRONOGRAMME

Le chronogramme nous établit le calendrier prévisionnel que l'on devra respecter pour réaliser ce projet. Il y est mentionné les détails des travaux que l'équipe dirigée par le chef de projet doit entreprendre dès l'étude de dossier jusqu'à la phase d'exploitation.

Le tableau commence par le calendrier de l'année 0. La production se fera au mois de janvier de l'année 1.

CALENDRIER DE REALISATION DES TRAVAUX

Tableau N°5 : Calendrier de réalisation des travaux



OPERATIONS	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Constitution de dossier		■	■	■	■							
Présentation projet		■	■	■	■							
Dossier aux bailleurs					■							
Etude de dossier					■	■	■					
Emission de lettre de crédit						■	■					
Constitutions légales							■					
Implantation								■	■			
Déblocage de crédit										■	■	
Commande matériel										■	■	
Recrutement personnel									■	■	■	
Réhabilitation agencement										■	■	
Formation du personnel							■	■				
										■	■	
										■		
											■	



PARTIE III

ETUDES FINANCIERERS

DU PROJET



PARTIE III -ETUDES FINANCIERES DU PROJET

Cette partie vise à faire la quantification de tous les paramètres gestionnaires décrits et analysés auparavant. Ceci étant pour prouver sa faisabilité, rentabilité et fiabilité selon le délai préconisé.

CHAPITRE I-COUTS DES INVESTISSEMENTS ET COMPTES DE GESTION

Sont inclus dans ce chapitre : l'évaluation des investissements nécessaires, le montant de FDRI, le financement nécessaire, les amortissements des immobilisations , les remboursements financiers et les comptes de gestion.

Section 1-COUTS DES INVESTISSEMENTS

Pour alléger des coûts des investissements, la société, au lieu de s'approprier d'un terrain bâti qui est de l'ordre de Ar.500 000 au centre ville d'Antananarivo, se contente de louer un appartement. Dans la rubrique des immobilisations on distingue :

a- Les immobilisations incorporelles qui sont formées par :

- Le frais de constitution : Ar 300 000
- Le frais de premier établissement :Ar 73 200

Ces frais sont groupés dans les frais d'établissement qui s'élèvent donc à Ar 373 200



b- Les immobilisations corporelles comportent

- Les frais d'aménagements et d'agencements de l'appartement Ar 300 000
- Les coûts des matériels d'enregistrement de sonorisation, et des accessoires se répartissent selon les tableaux ci-dessous

Appareils de Studio d'enregistrement en Ar

Tableau N°6: Appareil de Studio d'enregistrement

Désignation	Quantité	Prix unitaire TTC	Montant
Console	1	2 000 000	2 000 000
Multipiste	1	2 000 000	2 000 000
Multi effet	1	1 400 000	1 400 000
Equaliser	1	360 000	360 000
Ampli	1	400 000	400 000
Monitor	2	300 000	600 000
Casques	8	24 000	192 000
Distorsion	1	280 000	280 000
DAT	1	2 400 000	2 400 000
Séquenceurs	1	1 400 000	1 400 000
Deck	1	5 000 000	5 000 000
Expandeur	1	3 000 000	3 000 000
Clavier	1	4 000 000	4 000 000
Boîte à rythme	1	2 000 000	2 000 000
Bass	1	400 000	400 000
Guitare électrique	1	400 000	400 000
Guitare accompagnement	1	300 000	300 000
Micro in Line	2	960 000	1 920 000



APPAREILS DE SONORISATION (en Ariary)

Tableau N°7: Appareils de sonorisation (en Ariary)

DESIGNATION	QUANTITE	P U TTC	MONTANT TTC
Ampli (ensemble)	1	6 000 000	6 000 000
Baffle ensemble	1	20 000 000	20 000 000
Batterie	1	1 480 000	1 480 000
Filtre actif	1	1 800 000	1 800 000
Micro	5	280 000	1 400 000
TOTAL			30 680 000

Accessoires (en Ariary)

Tableau N°8 : Accessoire (en Ariary)

DESIGNATION	QUANTITE	P U TTC	MONTANT TTC
Câble MIDI	5	40 000	200 000
Fiche RCA	15	8 000	120 000
Fiche Jack	30	6 000	180 000
Fiche XLR	4	10 000	40 000
Multipaire	2	36 000	720 000
Multiprise	4	10 000	40 000
Boiter pour sortie	3	12 000	36 000
casque			
Pied micro	8	80 000	640 000
Câble	1	400 000	400 000
TOTAL			1 728 000



Matériel et mobilier de bureau (en Ariary)

Tableau N°9: Matériel et mobilier de bureau (en Ariary)

DESIGNATION	QUANTITE	P U TTC	MONTANT TTC
Chaises	6	80 000	480 000
Tabourets	5	40 000	200 000
Etagère	1	600 000	600 000
Table / bureau	2	1 300 000	2 600 000
Table	1	500 000	500 000
TOTAL			4 380 000

Matériel Informatique (en Ariary)

Tableau N°10: Matériel informatique (en Ariary)

DESIGNATION	QUANTITE	P U TTC	MONTANT TTC
Ordinateur Multimédia	1	1 200 000	1 200 000
Onduleur 650VA in line	1	100 000	100 000
Imprimante MP 3650	1	200 000	200 000
Scanner CANON 5200	1	100 000	100 000
Acquisition LEADTEK2000	1	270 000	270 000
Graveur CD 52X32X52XLG	1	130 000	130 000
TOTAL			2 000 000



Section 2- FONDS DE ROULEMENT INITIAL

Pour le démarrage de l'activité de l'entreprise. On a besoin de fonds de roulement initial qui couvrira en liquidité les besoins pour les trois premiers mois de fonctionnement.

Tableau N°11 : Tableau de fonds de roulement en Ariary

DESIGNATION	JANVIER	FEVRIER	MARS
A-CHARGES			
-Achats	110 400	50 800	85 600
-Charge externe	986 400	286 400	396 400
-Impôts et taxes	71 200	82 000	176 800
-Charges personnel	1240 000	1 040 000	1 040 000
-Amortissements	0	0	0
-charge financières	0	0	0
TOTAL A	2 408 000	1 459 200	1 698 800
B- PRODUITS			
-Enregistrements	210 000	420 400	840 000
-Locations	742 400	742 400	2 226 800
TOTAL B	952 400	1 162 400	3 066 800
SOLDE B-A	-1 455 600	-296 800	1 368 000
Solde cumulé	-1 455 600	-1 752 400	-384 4 00
Fonds de roulement initial			1 800 000

Pendant la période d'essai de 3 mois, la maison ne produit ni cassette audio ni CD audio. Ces productions et ventes ne se font qu'à partir du 4^{ième} mois



Section 3-PLAN DE FINANCEMENT

Pour le financement des investissements et le fonds de roulement Initial, nous sommes obligés de recourir à la fois aux capitaux propres de la société et aux capitaux étrangers

Besoins	Ar 55 729 200
-Investissement	Ar 53 929 200
-Fonds de Roulement Initial	Ar 1 800 000

Tableau N°12 : Tableau de financements en Ariary

Coût d'investissement	55 729 200	100%
Apport	22 816 000	40,85%
Concours bancaire	32 913 200	59,15%

Les emprunts bancaires de 32 913 200 Ar. sont assortis des conditions suivantes :

Taux d'intérêt annuel : 20%

Taux d'intérêt semestriel : 13, 50%

Echéance : 5 ans

Section 4-TABLEAU D'AMORTISSEMENTS DES IMMOBILISATIONS

Nous optons ici la méthode d'amortissement linéaire dont le taux s'obtient à partir de la formule

$$T = \frac{100}{\text{Durée de vie dedeie}}$$

Tableau N°13 : Tableau d'amortissement pour l'année 1 et année 2



DESIGNAT.	Vo	Durée/vie	EXERCICE DE L'ANNEE 1		EXERCICE DE L'ANNEE 2	
			AMORT.	VNC	CUMUL AMORT.	VNC
FRAIS ETAB	373 200	3	124 400	248 800	248 800	124 400
FRAIS INST	100 000	3	33 333	66 667	66 667	33 333
AMENAG.	300 000	5	60 000	240 000	120 000	180 000
MAT.ENREG	17 872 000	5	3 574 400	14 297 600	7 148 800	10 723 200
.MAT.SON	32 680 000	5	6 536 000	26 144 000	13 072 000	19 608 000
MMB	876 000	5	175 200	700 800	350 400	525 600
ACCESS.	1 728 000	5	345 600	1 382 400	691 200	1 036 800
TOTAL	53 929 200		10 848 933	43 080 267	21 697 867	32 231 333

Tableau N°14 : Tableau d'amortissement pour l'année 3, 4 et 5

DESIGNAT.	EXERCICE DE L'ANNEE 3		EXERCICE DE L'ANNEE 4		EXERCICE DE L'ANNEE 5	
	CUMUL AMORT.	VNC	CUMUL AMORT.	VNC	CUMUL AMORT.	VNC
FRAIS ETAB	373 200	0	373 200	0	373 200	0
FRAIS INST	100 000	0	100 000	0	100 000	0
AMENAG.	180 000	120 000	240 000	60 000	300 000	0
MAT.ENREG	10 723 200	7 148 800	14 297 600	3 574 400	17 872 000	0
.MAT.SON	19 608 000	13 072 000	26 144 000	6 536 000	32 680 000	0
MMB	525 600	350 400	700 800	175 200	876 000	0
ACCESS.	1 036 800	691 200	1382400	345600	1 728 000	0
TOTAL	32 546 800	21 382 400	43238000	10691200	53 929 200	0

Section 5-TABLEAU DE REMBOURSEMENT DES EMPRUNTS

Montant : 32 913 200 Ar

Durée : 5ans

Taux d'intérêt annuel : 20

Taux d'intérêt semestriel : 13,50%

La semestrialité est la somme du capital remboursé semestriellement et de l'intérêt d'emprunt. Cet intérêt semestriel est calculé sur le capital principal (capital restant dû)

La semestrialité est donnée par la formule :

$$a = C \frac{i}{1-(1+i)^{-n}}$$

C : montant de l'emprunt

I : taux d'intérêt (ici semestriel)

n : durée de remboursement

Tableau N°15: Tableau de remboursement des emprunts (en milliers d'Ariary)

ANNEE	CAP/DEB/PER	ANNUITE	INTERET	REMBOURS.	K ^{le} fin periode
-------	-------------	---------	---------	-----------	-----------------------------



1	32 913 200	12 743 853	8 886 564	3 857 289	29 055 911
2	29 055 91	12 743 853	7 845 096	4 898 757	24 157 155
3	24 157 155	12 743 853	6 522 432	6 221 421	17 935 734
4	17 935 734	12 743 853	4 842 648	7 901 204	10 034 530
5	10 034 53	12 743 853	2 709 323	10 034 530	-0
			30 806 063	32 913 200	

Le taux d'intérêt exorbitant pratiqué sur le marché bancaire est très prohibitif. Le taux de base actuel de la Banque Centrale étant de 16%, les banques primaires y joutent en principe 3 ou 4 points pour déterminer leur propre taux. Ce qui fait déjà un taux de 19 à 20%. Et si l'on y ajoute la TVA, on arrive facilement à un taux de plus de 24%. Aussi avons-nous pris une marge assez large de 27% dans notre projet pour ne pas être pris de court au moment de sa réalisation.

Section 6-LES COMPTES DE GESTION

Les comptes de gestion résultent des comptes de charges et des comptes de produits

6-1-Les comptes des charges

Les charges d'exploitations sont résumées dans le tableau ci-dessous (en milliers d'**Ariary**)



Tableau N°16: Tableau des comptes des charges

	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
ACHAT					
MP	178 958 000	196 926 400	216 589 400	238 336 206	262 266 515
FOURN/BUR	192 000	240 000	288 000	302 386	317 490
EAU/ELEC	624 000	816 800	857 600	900 438	945 416
SOUS-TOTAL	179 774 000	197 983 200	217 735 000	239 539 030	263 529 421
CHARGES EXTERNES	246 948 800	271 668 000	298 616 800	328 238 855	360 799 345
SOUS-TOTAL	246 948 800	271 668 000	298 616 800	328 238 855	360 799 345
IMPOTS ET TAXES					
-Taxe professionnelle	2 592 800	4 468 000	6 048 000	8186729	11081767
-IRNS	0	0	0	0	0
SOUS-TOTAL	2 592 800	4 468 000	6 048 000	8 186 729	11 081 767
CHARGES/ PERS.					
-Rémunération/pers.	13 088 000	13 362 000	13 362 000	13 362 000	13 362 000
-Charges sociales patronales	0	0	0	0	0
SOUS-TOTAL	13 088 000	13 362 000	13 362 000	13 362 000	13 362 000
CHARGES FINANCIER.					
-Intérêt des emprunts	8 886 564	7 845 096	6 522 432	4 842 648	2 709 323
-TVA sur emprunt					
SOUS-TOTAL	8 886 564	7 845 096	6 522 432	4 842 648	2 709 323
Amortissements	10 848 933	10 848 933	10 848 933	10 691 200	10 691 200
TOTAL	462 139 097	506 175 229	553 133 165	604 860 462	662 173 056

6-2-Les comptes de produits

Les produits proviennent des recettes d'enregistrements, de vente de cassettes audio et de CD ainsi que des locations des matériels sono. Le tableau ci-dessous résume les produits pour les trois années à venir (en milliers d'Ariary)

Tableau N°17: Tableau des comptes de produits

	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
ENREGISTREMENTS	17 500 000	19 250 000	21 175 000	23 292 500	25 621 750
VENTES CAS. AUDIO	250 000 000	295 000 000	344 500 000	378 950 000	416 845 000
VENTES CD	130 000 000	143 000 000	157 200 000	172 920 000	190 212 000
LOC.MAT.SONO	57 600 000	63 360 000	69 696 000	76 665 600	84 332 160
TOTAL	455 100 000	520 610 000	592 571 000	651 828 100	717010 910

CHAPITRE II-ETUDE DE FAISABILITE



Dans le cadre de l'étude de faisabilité, nous avons considéré deux volets, à savoir : les comptes de résultats prévisionnels et le plan de trésorerie.

Section 1-LES COMPTES DE RESULTATS PREVISIONNELS (POUR TGCG)

Le compte de Résultat regroupe l'ensemble des produits et des charges de l'entreprise pour une période donnée. C'est un tableau de bord qui permet au gérant de mesurer la performance de l'entreprise à réaliser des profits.



Tableau N°18 : Tableau des comptes de Résultats prévisionnels (en milliers Ariary)

DEBIT	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
STOCK INITIAL DE MP		24 000 000	26 400 000	29 040 000	31 944 000
ACHAT					
MP	178 958 000	196 926 400	216 589 400	238 336 206	262 266 515
FOURN/BUR	192 000	240 000	288 000	302 386	317 490
EAU/ELEC	624 000	816 800	857 600	900 438	945 416
SOUS-TOTAL	179 774 000	197 983 200	217 735 000	239 539 030	263 529 421
CHARGES EXTERNES	246 948 800	271 668 000	298 616 800	328 238 855	360 799 345
SOUS-TOTAL	246 948 800	271 668 000	298 616 800	328 238 855	360 799 345
IMPOTS ET TAXES					
-Taxe professionnelle	2 592 800	4 468 000	6 048 000	8 186 729	11 081 767
SOUS-TOTAL	2 592 800	4 468 000	6 048 000	8 186 729	11 081 767
CHARGES/ PERS.					
-Rémunération/pers.	13 088 000	13 362 000	13 362 000	13 362 000	13 362 000
SOUS-TOTAL	13 088 000	13 362 000	13 362 000	13 362 000	13 362 000
CHARGES FINANCIER.					
-Intérêt des emprunts	6 582 640	5 698 067	4 636 579	3 362 794	1 834 251
-TVA sur emprunt	1 184 875	1 025 652	834 584	605 303	303 165
SOUS-TOTAL	8 886 564	7 845 096	6 522 432	4 842 648	2 709 323
Amortissements	10 848 933	10 848 933	10 848 933	10 691 200	10 691 200
TOTAL DEBIT	461 020 048	505 053 852	552 081 896	603 985 911	661 601 149

CREDIT	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
STOCK FINAL MP	24 000 000	26 400 000	29 040 000	31 944 000	35 138 400
ENREGISTREMENTS	17 500 000	19 250 000	21 175 000	23 292 500	25 621 750
VENTES CAS. AUDIO	250 000 000	295 000 000	344 500 000	378 950 000	416 845 000
VENTES CD	130 000 000	143 000 000	157 200 000	172 920 000	190 212 000
LOC.MAT.SONO	57 600 000	63 360 000	69 696 000	76 665 600	84 332 160
TOTAL CREDIT	479 100 000	547 010 000	621 611 000	683 772 100	752 149 310
SOLDE	16 960 903	16 834 771	42 077 835	49 871 638	58 032 254
MARGE BRUTE D'AUTOFINANCEMENT	27 809 836	27 683 704	52 926 768	60 562 838	68 723 454
CUMUL M.B.A.	27 809 836	55 493 540	108 420 308	168 983 146	237 706 600
IBS 35%	0	0	0	17 455 073	20 311 289
MBA APRES IBS	27 809 836	27 683 704	52 926 768	43 107 765	48 412 165

Ces comptes de Résultats prévisionnels étalés sur trois années d'exploitation nous montrent la rentabilité de l'entreprise qui se situe à un niveau appréciable.

Section 2-LE PLAN DE TRESORERIE



Le tableau ci-après montre avec des chiffres à l'appui le Crédit et la trésorerie annuelle faite à partir de l'année initiale jusqu'à l'année finale conçue en fonction des paramètres considérés.

Tableau N°19 : Tableau du plan de trésorerie (en Ariary)

LIBELLE	ANNEE 0	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
RESSOURCES						
M.B.A.		27 809 836	27 683 704	52 926 768	43 107 765	48 412 165
FONDS PROPRE	22 816 000					
D.L.M.T.	32 913 200					
TOTAL RESSOURCES	55 729 200	27 809 836	27 683 704	52 926 768	43 107 765	48 412 165
EMPLOIS						
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	473 200					
IMMOBILISATIONS CORPORELLES	53 456 000					
REMBOURSEMENT		3 857 289	4 898 757	6 221 421	7 901 204	10 034 530
TOTAL EMPLOIS	53 929 200	3 857 289	4 898 757	6 221 421	7 901 204	10 034 530
SOLDE	1 800 000	23 952 547	22 784 947	46 705 347	35 206 560	38 377 635
SOLDE CUMULE	1 800 000	25 752 547	48 537 495	95 242 842	130 449 402	168 827 038

2-2- Le M.B.A Prévisionnel

L'entreprise, pour son fonctionnement, peut utiliser toute marge brute d'auto financement désignant des ressources internes qui résultent de l'exploitation. C'est le M.B.A égal à la somme de Bénéfices et amortissements annuels.

Tableau N°20: M.B.A (en Ariary)

DESIGNATION	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
BEBEFICES	16 960 903	16 834 771	42 077 835	32 416 565	37 720 965
AMORTISSEMENTS	10 848 933	10 848 933	10 848 933	10 691 200	10 691 200
M.B.A	27 809 836	27 683 704	52 926 768	60 562 838	68 723 454
CUMUL	27 809 836	55 493 540	108 420 308	168 983 146	237 706 600

Section 3- BILANS PREVISIONNELS



Par définition, c'est l'inventaire à une date donnée de l'ensemble des actifs et des dettes de l'entreprise où on tire le solde.

L'opération comptable permet d'évaluer le montant des biens de l'entreprise c'est à dire l'actif. Et pour l'acquisition de ces biens, l'entreprise a contracté des dettes qui constituent le passif avec les capitaux propres.

A sa création, la situation économique de l'entreprise se présente comme suit :

BILAN D'OUVERTURE DE L'ENTREPRISE (en Ariary)

Tableau N°21 : Bilan d'ouverture de l'entreprise (en Ariary)

BILAN D'OUVERTURE /01/01/Année 1				
ACTIF		PASSIF		MONTANT
LIBELLES	Montant			
			Capitaux propres	
Immob.incorpo.			CAPITAL	22 816 000
Frais d'établis.	373 200			
Frais d'installation	100 000		Report à nouveau	0
Immob.corpo.			Resultat net	0
AMENAGEMENTS	300 000			
MAT. ENREG.	17 872 000		Dettes financières	
MAT. SONO	32 680 000		D.L.M.T.	32 913 200
MMB	876 000			
ACCESSOIRES	1 728 000			
Actif circulant				
Banque	1 800 000			
TOTAL	55 729 200			55 729 200



Tableau N°22 : BILAN PREVISIONNEL POUR L'ANNEE (1) (en Ariary)

ACTIF LIBELLES	BILAN 31 DECEMBRE ANNEE 1			PASSIF	MONTANT
	Montant Brut	Amort/Prov	Montant Net		
				Capitaux propres	
Immob.incorpo.				CAPITAL	22 816 000
Frais d'établis.	373 200	124 400	248 800		
Frais d'inst.	100 000	33 333	66 667	Report à nouveau	0
Immob.corpo.			0	Resultat net	16 960 903
AMENAGEMENTS	300 000	60 000	240 000		
MAT ENREG.	17 872 000	3 574 400	14 297 600	Dettes financières	
MAT SONO	32 680 000	6 536 000	26 144 000	D.L.M.T.	29 055 911
MMB	876 000	175 200	700 800		
ACCESSOIRES	1 728 000	345 600	1 382 400		
			0		
Actif circulant					
Banque	25 752 547		25 752 547		
TOTAL	79 681 747	10 848 933	68 832 814		68 832 814

Tableau N°23 : BILAN PREVISIONNEL POUR L'ANNEE (2) (en Ariary)

ACTIF LIBELLES	BILAN 31 DECEMBRE ANNEE 2			PASSIF	MONTANT
	Montant Brut	Amort/Prov	Montant Net		
				Capitaux propres	
Immob.incorpo.				CAPITAL	22 816 000
Frais d'établis.	373 200	248 800	124 400		
Frais d'inst.	100 000	66 667	33 333	Report à nouveau	16 960 903
Immob.corpo.			0	Resultat net	16 834 771
AMENAGEMENTS	300 000	120 000	180 000		
MAT ENREG.	17 872 000	7 148 800	10 723 200	Dettes financières	
MAT SONO	32 680 000	13 072 000	19 608 000	D.L.M.T.	24 157 155
MMB	876 000	350 400	525 600		
ACCESSOIRES	1 728 000	691 200	1 036 800		
Actif circulant					
Banque	48 537 496	21 697 867	48 537 496		
TOTAL	102 466 696	21 697 867	80 768 829		80 768 829



Tableau N°24 : BILAN PREVISIONNEL POUR L'ANNEE (3) (en Ariary)

ACTIF	BILAN 31 DECEMBRE ANNEE 3			PASSIF	MONTANT
	Montant Brut	Amort/Prov	Montant Net		
LIBELLES					
				Capitaux propres	
Immob.incorpo.				CAPITAL	22 816 000
Frais d'établis.	373 200	373 200	0		
Frais d'inst.	100 000	100 000	0	Report à nouveau	33 795 674
Immob.corpo.				Resultat net	42 077 835
AMENAGEMENTS	300 000	180 000	120 000		
MAT ENREG.	17 872 000	10 723 200	7 148 800	Dettes financières	
MAT SONO	32 680 000	19 608 000	13 072 000	D.L.M.T.	17 935 734
MMB	876 000	525 600	350 400		
ACCESSOIRES	1 728 000	1 036 800	691 200		
Actif circulant					
Banque	95 242 843		95 242 843		
TOTAL	149 172 043	32 546 800	116 625 243		116 625 243

Tableau N°25 : BILAN PREVISIONNEL POUR L'ANNEE 4 (en Ariary)

ACTIF	BILAN 31 DECEMBRE ANNEE 4			PASSIF	MONTANT
	Montant Brut	Amort/Prov	Montant Net		
LIBELLES					
				Capitaux propres	
Immob.incorpo.				CAPITAL	22 816 000
Frais d'établis.	373 200	373 200	0		
Frais d'inst.	100 000	100 000	0	Report à nouveau	75 873 509
Immob.corpo.				Resultat net	32 416 565
AMENAGEMENTS	300 000	240 000	60 000		
MAT ENREG.	17 872 000	14 297 600	3 574 400	Dettes financières	
MAT SONO	32 680 000	26 144 000	6 536 000	D.L.M.T.	10 034 530
MMB	876 000	700 800	175 200		
ACCESSOIRES	1 728 000	1 382 400	345 600		
Actif circulant					
Banque	130 449 404		130 449 404		
TOTAL	184 378 604	43 238 000	141 140 604		141 140 604

Tableau N°26 : BILAN PREVISIONNEL POUR L'ANNEE 5 (en Ariary)



ACTIF	BILAN 31 DECEMBRE ANNEE 5			PASSIF	MONTANT
	LIBELLES	Montant Brut	Amort/Prov		
				<u>Capitaux propres</u>	
<u>Immob.incorpo.</u>				CAPITAL	22 816 000
Frais d'établis.	373 200	373 200	0		
Frais d'inst.	100 000	100 000	0	Report à nouveau	108 290 074
<u>Immob.corpo.</u>			0	Resultat net	37 720 965
AMENAGEMENTS	300 000	300 000	0		
MAT ENREG.	17 872 000	17 872 000	0	<u>Dettes financières</u>	
MAT SONO	32 680 000	32 680 000	0	D.L.M.T.	0
MMB	876 000	876 000	0		
ACCESSOIRES	1 728 000	1 728 000	0		
<u>Actif circulant</u>					
Banque	168 827 038		168 827 038		
TOTAL	222 756 238	53 929 200	168 827 038		168 827 039



Section 4 - TABLEAU DE GRANDEURS CARACTERISTIQUES DE GESTION

Tableau N°27 : Tableau des grandeurs caractéristiques de gestion

Libelle	EXERCICE	EXERCICE	EXERCICE	EXERCICE	EXERCICE
	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5
MARGE COMMERCIALE	0	0	0	0	0
Ventes de marchandises	0	0	0	0	
Coût d'achat des marchandises vendues	0	0	0	0	
PRODUCTION DE L'EXERCICE	455 100 000	520 610 000	592 571 000	651 828 100	717 010 910
Productions vendues	455 100 000	520 610 000	592 571 000	651 828 100	717010910
Productions stockées	0	0	0	0	
Productions immobilisées	0	0	0	0	
CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES	402 722 800	467 251 200	513 711 800	564 873 885	621 134 366
Achats de matières et fournitures	179 774 000	197 983 200	217 735 000	239 539 030	263529421
Charges externes	246 948 800	271 668 000	298 616 800	328 238 855	360799345
Variations des stocks de matières premières	-24 000 000	-2 400 000	-2 640 000	-2 904 000	-3194400
VALEUR AJOUTEE	52 377 200	53 358 800	78 859 200	86 954 215	95 876 544
Production de l'exercice	455 100 000	520 610 000	592 571 000	651 828 100	717 010 910
Marge commerciale	0	0	0	0	0
Consommations intermédiaires	402 722 800	467 251 200	513 711 800	564 873 885	621 134 366
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	36 696 400	35 528 800	59 449 200	65 405 486	71 432 777
Valeur ajoutée	52 377 200	53 358 800	78 859 200	86 954 215	95 876 544
Subventions d'exploitations	0	0	0		
Impôts et taxes	2 592 800	4 468 000	6 048 000	8 186 729	11081767
Charges de personnel	13 088 000	13 362 000	13 362 000	13 362 000	13362000
RESULTAT D'EXPLOITATION	25 847 467	24 679 867	48 600 267	54 714 286	60 741 577
Excédent brut de d'exploitation	36 696 400	35 528 800	59 449 200	65 405 486	71 432 777
Autres produits d'exploitation	0	0	0	0	0
Reprises sur provisions	0	0	0	0	0
Autres charges d'exploitation	0	0	0	0	0
Dotations aux amortissements	10 848 933	10 848 933	10 848 933	10 691 200	10 691 200
Dotations aux provisions				0	
RESULTAT FINANCIER	-8 886 564	-7 845 096	-6 522 432	-4 842 648	-2 709 323
Produits financiers	0	0	0	0	
Charges financières	8 886 564	7 845 096	6 522 432	4 842 648	2709322,997
RESULTAT EXCEPTIONNEL	0	0	0	0	0
Produits exceptionnels	0	0	0	0	0
Charges exceptionnelles	0	0	0	0	0
RESULTAT DE L'EXERCICE					
AVANT IMPOTS SUR LES BENEFICES	16 960 903	16 834 771	42 077 835	49 871 638	58 032 254
Résultat d'exploitation	25 847 467	24 679 867	48 600 267	54 714 286	60 741 577
Résultat financier	-8 886 564	-7 845 096	-6 522 432	-4 842 648	-2 709 323
Résultat exceptionnel	0	0	0	0	0
RESULTAT NET DE L'EXERCICE	16 960 903	16 834 771	42 077 835	32 416 565	37 720 965
Résultat net avant impôt	16 960 903	16 834 771	42 077 835	49 871 638	58 032 254
IBS 35%	0	0	0	17 455 073	20 311 289



D'après le code général des impôts, toute société exerçant une activité autre que celles définies au paragraphe 1 de l'Art. 01.01.16 est exonéré du minimum d'IBS pour le résultat du premier exercice à compter de la date de leur constitution définitive. L'entreprise est individuelle, elle est assujettie au minimum d'impôt dont le montant est de 160 000 Ariary majoré de 5% du chiffre d'affaires de l'exercice Art 10.01.2 et Art 01.013 du code général des impôts.

CHAPITRE III-EVALUATIONS DU PROJET

Les évaluations du projet que nous avons suivies sont celles qui tiennent compte de l'évaluation économique, évaluation financière, et l'évaluation sociale

Section 1-EVALUATION ECONOMIQUE

Nous allons déterminer dans cette section, les ratios d'analyse et la valeur ajoutée.

1-1-Ratio-d'analyse

Cette performance de la maison de Production s'interprète à partir de ratios suivants :

$$\text{Ratio d'autonomie financière R1} = \frac{\text{CAPITAUX PROPRES}}{\text{TOTAL PASSIF}}$$

$$\text{Ratio de financement permanent R2} = \frac{\text{CAPITAUX PERMANENTS}}{\text{Actif immobilisé}}$$



$$\begin{aligned} - \text{ Ratio de profit R3} &= \frac{\text{Résultat Net}}{\text{CA H.T}} \\ - \text{ Ratio de rentabilité économique R4} &= \frac{\text{Résultats d'exploitations}}{\text{Total actif}} \\ - \text{ Ratio de rentabilité financière R5} &= \frac{\text{Résultat Net}}{\text{Capitaux Permanents}} \end{aligned}$$

Tableau N°28 : Tableau des ratios

Ratios	Année1	Année2	Année3	Année 4	Année 5
R1	0,58	0,7	0,85	0,93	1
R2	1,6	1,5	1,45	1,2	-
R3	0,04	0,03	0,07	0,05	0,05
R4	0,38	0,31	0,42	0,39	0,36
R5	0,25	0,21	0,36	0,35	0,34

Les ratios, R1 mesurent le degré d'indépendance financière de l'entreprise envers ses créanciers. Les ratios R1 sont supérieurs à 0,55 pour les trois premières années successives. On peut en conclure que l'entreprise acquiert une grande autonomie financière vis-à-vis de ses créanciers.

Pour les ratios R2, ils sont tous supérieurs à 1. Cela traduit l'existence d'un fonds de roulement positif pour chaque exercice.

Les ratios R3, permettent d'apprécier le niveau d'accumulation des richesses par l'entreprise et son aptitude à assurer son développement. Réaliser une marge bénéficiaire de l'ordre de 70% sur le CAHT permet d'apprécier la performance de la Maison de production malgré le poids des coûts de production.

Le rentabilité économique de l'entreprise est révélée par la croissance des ratios R4 d'une année à une autre pendant les trois premiers exercices. Le taux



élevé des ratios nous montre que l'entreprise concentre ses efforts sur l'exploitation de la Maison de production. Elle ignore les placements financiers et exceptionnels.

La rentabilité financière de l'entreprise est indiscutable. Les ratios R5 qui vont de 0,82 à 0,91 à la troisième année la confirment.

1-2-Valeur ajoutée

Du tableau de grandeurs caractéristiques de gestion, on peut extraire le tableau des valeurs ajoutées réalisées par l'entreprise pendant les trois premières années d'existence.

Tableau N°29 : Tableau de la valeur ajoutée

Année	1	2	3	4	5
Valeur ajoutée (en Ariary)	52 377 200	53 358 800	78 959 200	86 354 215	95 876 544

Ces valeurs ajoutées correspondent à la contribution du projet au Produit Intérieur Brut (PIB) de Madagascar.

Section 2-EVALUATION FINANCIERE

La viabilité d'un projet s'analyse à partir de l'évaluation financière.

2-1- Evaluations financières selon les outils d'évaluation

2-1-1- Valeur actuelle Nette (VAN)

Pour permettre de juger l'acceptabilité d'un investissement, il faut d'abord calculer le solde de la somme des MBA actualisés avec le montant de l'investissement. Le taux d'actualisation à utiliser pourrait être égal au taux d'intérêt bancaire préconisé soit 20%. La formule ci-après nous permet de calculer cette VAN

$VAN = \Sigma MBA - I_0$, où I_0 représente l'investissement initial.

CALCUL DE LA VAN



Tableau N°30 : Tableau de calcul du VAN

ANNEE (n)	M B A	(1 + i)⁻ⁿ	(M.B.A)(1+i)⁻ⁿ
1	27 809 936	0,667	18 539 891
2	27 683 704	0,444	12 303 858
3	52 926 768	0,296	15 682 005
4	60 562 838	0,198	11 963 030
5	68 723 454	0,131	9 050 002
TOTAL			67 538 786

Avec $i=0.20$, on aura $VAN=67\,538\,786 - 53\,929\,200 = 13\,609\,586$ Ar

Cette valeur actuelle nette positive prouve la viabilité du projet

2-1-2-Taux de Rentabilité Interne (TRI)

Le taux de rentabilité interne (T. R. I.) équivaut au taux d'actualisation qui permet d'annuler la VAN.

On ne peut calculer ce T.R.I. qu'approximativement et par interpolation linéaire.

Après des calculs itératifs on a trouvé que :

Au taux de 29% du MBA actualisé est de 55 116 494

Au taux de 30% du MBA actualisé descend à 53 413 847

$$53\,413\,847 < I_0 < 55\,116\,494$$

$$\frac{30 - T_x}{30 - 29} = \frac{55116494 - 53929200}{55116494 - 53413847}$$

soit un TRI de 29,30%

Le projet reste rentable tant que le taux d'intérêt bancaire reste inférieur au TRI. D'après le résultat trouvé, la différence entre les deux taux est assez grande pour que l'investisseur ne s'inquiète de toute perturbation conjoncturelle de l'économie malgache.



2-1-3-Delai de Récupération des Capitaux Investis (DRCI)

Le DRCI est compris entre 1 an < DRCI < 2 ans de valeur MBA cumulé
 $27\ 809\ 836 < I_0 < 55\ 929\ 200$

$$\frac{2 - n}{2 - 1} = \frac{55493540 - 53929200}{55493540 - 27809836}$$

$$n = 2 - 0,057 = 1,943$$

Le DRCI est alors de 1 an 11 mois et 9 jours

1,943 an veut dire 1 année 11 mois 9 jours. Autrement dit, les fonds investis pourraient être récupérés au bout de 1 année 6 mois est 7 jours.

2-1-4-Indice de Profitabilité (IP)

$$IP = \frac{\sum M.B.A(1+i)^{-n}}{I_0}$$

Où I_0 représente l'investissement engagé et $\sum (M.B.A)(1+i)^{-n}$ la somme des M.B.A actualisés durant les trois premières années d'existence de l'entreprise

$$IP = \frac{67\ 538\ 786}{53\ 929\ 200} = 1,25$$

$$IP = 1,25$$

Ce projet est profitable selon le promoteur : la valeur de l'IP supérieure à l'unité le prouve.

2-2-Evaluation financière selon les critères d'évaluation

2-3-1- La pertinence



Les objectifs du projet constituent à aider les artistes dans la production de leurs singles ou de leurs albums

Le nombre croissant d'artistes qui adhèrent dans notre Maison de production montre que l'objectifs est atteint.

L'évolution croissante du CA reflète la concordance objectifs /résultat

2-3-2- L'efficience

L'efficience se mesure par la comparaison des coûts et des résultats.

De par cette définition, on peut dresser le tableau ci-après

Tableau N°31 : Tableau de l'efficience

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat Net ————— = C.A.H.T	0,04	0,03	0,07	0,05	0,5

D'après ces résultats, l'efficience n'est pas rassurante. La production demande de coûts très élevés. Pour être efficient, il faut que le rapport résultat Net/C.A HT avoisine l'unité. Malgré la croissance du rapport à la troisième année, il reste toujours très inférieur à l'unité.

2-3-3- Efficacité

L'efficacité du projet ne s'apprécie qu'après réalisation du projet. Les études que l'on vient d'établir sont encore prévisionnelles.

2-2-4- Durabilité

La durabilité vise à évaluer la capacité de l'action ou des résultats à se poursuivre de façon autonome après le retrait de l'assistance extérieure. Dans notre cas, il s'agit d'une viabilité financière après remboursement des emprunts.



L'évaluation de durabilité se fait donc à partir de la comparaison des rapports entre résultats nets et capitaux pendant les trois premières années de remboursement de dettes.

Tableau N°32: Tableau de la durabilité

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résultat Net					
———— =	0,25	0,21	0,36	0,35	0,34
C permanents					

Les valeurs croissantes de ces rapports confirment la durabilité de l'entreprise. Les remboursements des dettes n'affectent pas l'évolution des résultats de l'entreprise. Le pic est même atteint au moment où la dette est éteinte.

2-3-5-L'impact du projet

L'impact du projet est subjectif car il diffère d'un cible à un autre. Pour les artistes, le projet les aide. Leur satisfaction se juge à partir de leur fidélité. Tant que les C.A croissent d'une année à une autre, cela prouve l'impact positif du projet aux artistes.

Sur le plan macro-économique, le volume croissant de la valeur ajoutée réalisée par l'entreprise à chaque exercice traduit la contribution de cette entreprise au développement du pays en renflouant son Produit Intérieur Brut ou PIB.



Section 3- EVALUATION SOCIALE

3-1- Création d'emploi

L'entreprise n'emploie que sept personnes dont le niveau d'études va du BTS à l'ingénieur. Des ouvriers titulaires de BEPC sont aussi recrutés.

L'entreprise dans sa contribution ne peut pas prétendre résoudre le problème de chômage dans son district d'implantation. Mais les fournisseurs peuvent recruter des employés à leur propre compte.

3-2- Développement social de la Région

La création de la Maison de production offre plusieurs avantages surtout sur le plan social. La production et diffusion des albums des artistes malgaches contribuent à l'amélioration de la qualité de l'éducation et de la culture malgaches. Les textes des singles et Albums des artistes malgaches façonnent de près ou de loin la personnalité d'un bon citoyen.

Par ailleurs la Maison de Production favorise la rencontre et l'échange entre personnes issues des différentes générations et de diverses cultures.

Le développement économique de la Région vient de la contribution de l'entreprise au PIB par la valeur ajoutée qu'elle réalise annuellement et par les impôts et taxes qu'elle réglera à chaque fin d'exercices.



CONCLUSION GENERALE

Actuellement, le monde musical malgache a évolué. La musique a bien supporté la mondialisation.

Avec l'aide de différents organismes nationaux et internationaux tels que le Ministère de la communication..., des centres culturels (CCAC, CGM, CCA,...), les ambassades, les musiciens locaux ont pu avoir des relations avec l'extérieur.

Cette ouverture est bénéfique pour nos artistes car leur savoir faire augmente et les pousse à mieux faire.

Concernant le piétinage des œuvres des artistes, tout le monde consent que le piratage est un fléau et le manque à gagner qu'il entraîne chez les artistes est un frein à toute créativité chez eux. Cette constatation pousse les artistes à, faire en sorte qu'il soit éradiqué et les efforts de l'OMDA (Office Malgache de Droit d'Auteur) pour y arriver sont constants, ces dernières années. Mais ils seront vains aussi longtemps qu'une certaine règle ne sera pas respectée : l'arrêt de la complicité de certains artistes avec les pirates, le problème de piratage ne sera pas résolu. Là où le bât blesse, c'est que ces artistes autorisent la duplication de leurs œuvres où ils mettent ces derniers en location. Nombreuses stations de radio et de Télévisions ne s'acquittaient pas aussi des redevances dues au passage de leurs œuvres à l'antenne. Il est donc primordial que l'OMDA avec l'OMERT procèdent au recensement des stations radio et télévision dans tout Madagascar. Les droits de passage des œuvres seront réclamés et des mesures extrêmes pourront être prise à l'encontre des récalcitrants. Cela permettra d'augmenter les recettes de l'OMDA et la part à reverser aux créateurs membres.

L'environnement musical et audiovisuel malgache sont propices pour le développement des artistes. Vu que les médias ne cessent d'augmenter en nombre, les artistes peuvent se faire connaître rapidement.

De plus, les infrastructures commencent à répondre aux besoins de ces derniers.

Le projet n'est pas seulement « Caritatif » ou élément moteur des artistes. Il est à la fois rentable et viable pour le promoteur.



En une année environ, le promoteur peut rembourser ses crédits auprès des organismes de financement. Les autres charges restent constantes tout au long des exercices : ce qui élimine tous les différents risques.

A partir de la quatrième année, on peut envisager un renouvellement de certains de nos matériels afin de suivre l'évolution de la technologie.

Le domaine de nos activités est encore prometteur car le nombre d'artistes ne cesse d'augmenter alors que le nombre de studio n'arrive pas à suivre cette augmentation.

Enfin, nous pensons et nous espérons que le présent ouvrage servira un document de base à ceux qui veulent avoir un sujet pareil.



ANNEXES



ANNEXE I

CONTRAT D'ARTISTE

Entre

Le groupe, représenté par M.....ci-
après désigné ARTISTE

D'une part

Et la société GIDA PRODUCTION représentée par NOMENJANAHARY
Rakotovao Théodore

D'une part

Il a été convenu ce qui suit :

Art 1 :

L'artiste qui se déclare libre de tout engagement similaire, concède à l'éditeur l'exclusivité de ses enregistrements à Madagascar, en vue de leur reproduction sur phonogrammes, par tout procédé actuellement connu ou inconnu.

Pendant toute la durée du présent contrat, l'artiste s'interdit formellement de procéder à des enregistrements pour toute autre personne ou firme, ayant une activité similaire ou annexe à celui de l'Editeur.

Art 2 DUREE

Le présent contrat est conclu pour une durée de 1 (un) an à partir de la date de sortie de l'album. Il est renouvelable par tacite reconduction, par période de 1 (un) an à moins d'avoir été formellement dénoncé par l'une des deux parties, six mois au moins avant l'expiration de chaque période.

Cependant, pendant la première période de 1 (un) an l'Editeur peut mettre fin au dit contrat unilatéralement, à la fin de chaque année, sous réserve d'un préavis de trois mois avant l'expiration de l'année



Art3 :

L'Artiste et l'Editeur s'engagent mutuellement à enregistrer pendant la période contractuelle, un minimum de 12 (douze) chansons, par an.

Si, pendant cette période, pour une raison quelconque, l'Artiste venait à mettre fin à sa carrière artistique, l'Editeur serait dégagée de toute obligation d'enregistrer, les autres clauses du présent contrat demeurant en vigueur, sous réserve d'un délai de un mois après une mise en demeure infructueuse adressée par l'Editeur à l'Artiste par lettre recommandée.

Le choix de titres et la date des séances d'enregistrement seront fixés d'un commun accord entre l'Artiste et l'Editeur

L'artiste s'engage à répéter en tant que de besoin, sans rémunération spéciale et autant de fois qu'il nécessaire, pour arriver à un résultat technique satisfaisant

Art 4 :

L'Editeur versera à l'Artiste :

a) Pour les ventes effectuées à Madagascar, une Royalty de fmg par cassette vendue

b) Pour les ventes effectuées hors du territoire, la fixation du montant de la royalty fera d'un autre contrat

Art 5 :

L'Editeur pourra ou faire reproduire sous quelque forme que ce soit, au nombre d'exemplaires qu'elle jugera bon, les enregistrements ainsi réalisés qu'elle aura le droit exclusif de fabriquer ou de faire fabriquer, publier ou faire publier, vendre ou faire vendre, sous telle rubrique, étiquette ou marque de leur choix, à Madagascar et pour tout usage et exécution (y compris la Radiodiffusion) comme aussi elle pourra cesser la vente et la fabrication et la reprendre à son gré.



L'Artiste, par ailleurs, s'interdit de céder les droits résultant pour lui du présent contrat à un tiers ou à un autre Editeur, comme de donner mandat à titre quelconque, pour l'exécution du présent contrat, notamment pour la perception de ses redevances à un tiers ou à un organisme quelconque, sans avoir obtenu, au préalable, le consentement de l'Editeur

Art 6 :

Si pour des raisons techniques l'Editeur se trouvait empêché de réaliser le nombre d'enregistrement ci-dessus prévu, l'artiste s'engage à réaliser les enregistrements restant à faire même après l'apparition du présent engagement jusqu'à concurrence d'un délai de six mois.

Si l'empêchement de réaliser le nombre d'enregistrements prévus, résultait du fait de l'Artiste ou d'un cas de force majeure, les conventions se trouveront automatiquement prolongées de la durée de l'empêchement.

Art 7 :

L'Artiste devra prévenir l'Editeur si celle-ci lui demandait d'enregistrer, un morceau qu'il aurait déjà enregistré pour un autre Editeur et à laquelle il aurait concédé un avantage tel que qu'il concède ci-après

Postérieurement à l'expiration du présent contrat, les oeuvres ou interprétations enregistrées par l'Artiste pour la société ne pourront être réenregistrées par lui sous quelque nom ou sous procédé que ce soit, en vue d'une diffusion dans le public par quelque moyen que ce soit, en original ou en adaptation, pendant cinq ans, à compter de la date d'enregistrement définitif.

Art 8 :

Pendant tout le temps du présent engagement, l'Artiste ne devra traiter aux mêmes fins, même pour une date postérieure à l'expiration de l'engagement, avec un autre Editeur similaire ou concurrente de GIGA PRODUCTION



L'Artiste devra, dans les deux années qui suivront l'expiration de ces conventions soumettre à l'Editeur les Offres originales qui lui seraient faites par des Editeurs concurrents et à des conditions égales, donner la préférence à l'Editeur si celle-ci en réclame le bénéfice par lettre recommandée dans les 15 jours de la communication que l'artiste fera desdites offres à l'Editeur, l'Editeur de réservant formellement le droit de vérifier la réalité desdites offres par tous les moyens judiciaires, et, ou, extrajudiciaires.

L'Artiste autorisé, en tant que de besoin, l'Editeur à porter à la connaissance des éditeurs concurrents si il le juge utile, l'existence de la présence convention et spécialement les dispositions de celui-ci faisant l'objet de l'article 8

Toutes somme pouvant être dues par l'Artiste à L'Editeur, à quelque titre que ce soit, devront être remboursée par l'Artiste au plus tard trois après l'expiration ou la résiliation de présentes conventions.

Art 9 :

L'Editeur pourra librement utiliser le nom de l'Artiste, son nom d'Artiste et les photographies et autres images représentant l'Artiste pour les besoins du commerce et de la publicité relatifs aux cassettes ou aux disques, le tout aussi longtemps que l'Editeur exploitera des enregistrements de l'Artiste.

Art 10 :

Encas de vente hors des circuits commerciaux normaux, la Royalty de l'Artiste sera fixée à la moitié de la somme qui lui serait normalement due aux termes de l'article 4 ci-dessus, étant cependant que, si l'Editeur encaisse une somme forfaitaire, ladite Royalty sera remplacée par 50% des sommes nettes encaissées par l'Editeur.



Art 11

En cas de contestation, les parties font attribution de juridiction aux tribunaux compétents de Tananarive

Fait en 2 (deux) originaux à Tananarive, le

L'ARTISTE

L'EDITEUR

(signature précédé de la mention

Lu et approuvé)



ANNEXE II

CONTRAT DE MANAGEMENT

ENTRE LES SOUSSIGNES :

Raison Sociale :

Adresse :

Téléphone :

Représentée par

En qualité de

Ci-après dénommée « Le Manager »

d'une part

ET

Désignation de l'Artiste ou du groupe :

Adresse :

Téléphone :

Représentée par

En qualité de

Ci-après dénommée « L'Artiste »

d'une part

Il est exposé ce qui suit :

L'Artiste est accompagné de sa formation composé de :

-
-
-

Ceci exposé, il est convenu et arrêté ce qui suit :



Article 1 : Objet

L'Artiste autorise la Société GIGA PRODUCTION, son Manager, à agir en son nom. Le Manager dispose du droit de représentation de l'Artiste à Madagascar et dans les pays étrangers.

Article 2 : Obligation du Manager

Le Manager s'engage à gérer la carrière de « l'Artiste », et tout mettre en œuvre pour la promotion de l'Artiste : dossier de presse, relation public, concerts...

Le Manager se charge de trouver des contrats de représentations musicales, et les conclure au nom de l'Artiste.

Article : Obligation de l'Artiste

L'Artiste s'engage à respecter les contrats conclus en son nom par le Manager
Tout contrat de travail (représentations, intervention, concerts,...), même trouvé par un membre de l'Artiste, doit passer par le Manager

L'Artiste s'engage à mettre au service du Manager toutes ses qualités professionnelles et à travailler dans le meilleur esprit au sein de l'entreprise.

L'Artiste s'engage à soumettre au choix du Manager les éléments nécessaires à la publicité tels que brochures, notices biographiques, extraits de presse, photos.

Article 4 : Durée de l'engagement

Le présent contrat est conclu pour une durée de trois ans à compter de la signature.

Article 5 : Rémunération

Les rémunérations de l'Artiste et du Manager sont fonction des contrats.

Article 6 : Priorité

Le présent contrat donne au Manager une priorité absolue sur tous les autres engagements que pourraient par ailleurs contracter un ou plusieurs membres de l'Artiste à titre individuel ou autre.



Article 7 : Rapports avec les médias

L'Artiste, dans ses rapports avec les médias, ne peut donner aucune interview à propos du contrat en cours, sans l'autorisation préalable écrite du Manager.

Article 8 : Rupture du contrat

L'arrivée du terme mettra automatiquement fin au présent. En cas d'exploitation complémentaire, le présent contrat pourra faire l'objet d'une prolongation par avenant qui sera proposé à l'Artiste.

Le présent contrat se trouverait suspendu ou annulé de plein droit et sans indemnité d'aucune sorte, dans tous les cas de force majeure.

Toute annulation du fait de l'une des parties entraînerait pour la partie défaillante l'obligation de verser à l'autre une indemnité calculée en fonction des frais effectivement engagés par cette dernière.

Dans le cas d'une série de représentations, l'Artiste malade ne percevra son cachet que pour le nombre de représentations données.

Article 9 : Compétence juridique

En cas de litige portant sur l'interprétation ou l'application du présent contrat, les parties conviennent de s'en remettre à l'appréciation des Tribunaux d'Antananarivo, mais seulement après épuisement de voies amiables (conciliation, arbitrage).

Fait à Antananarivo le
Enexemplaires

Le Manager

L'Artiste



ANNEXE III

GIGA PRODUCTION
Agence de communication

CONTRAT D'EXCLUSIVITE

Entre les soussignées

Article 01

GIGA PRODUCTION s'engage à effectuer gratuitement la conception et la réalisation d'un « clip » choisi par les deux parties

Article 02 :

GIGA PRODUCTION assurera la diffusion et la promotion du « clip » pour un objectif purement artistique

Article 03 :

Le « clip »

TITRE :

DUREE :

NOMBRE :

Restera une EXCLUSIVITE de la GIGA PRODUCTION pour une durée indéterminée.

Article 04 :

Le contrat peut être résilié sur l'accord des deux parties (La GIGA PRODUCTION et L'ARTISTE ou GROUPE), le reçu délivré sera l'annulation de contrat



Article 05 :

Une fois que le « clip » est révolu, aucune réclamation ne sera admise sauf en cas de force majeure

Article 06 :

Encas de division au sein du groupe ou même dissolution de ce dernier, la GIGA PRODUCTION ne sera le seul et unique propriétaire du dit produit « clip »

En cas de litige entre le groupe (ou artiste) et la GIGA PRODUCTION, un arrangement à l'aimable et souhaitable, si non seul le Tribunal d'Antananarivo sera compétant.

La société GIGA PRODUCTION et le groupe ou l'Artiste.....se déclarent d'accord sur ce contrat, ces signatures ci-dessous confirment le consentement des deux parties.

Fait à Antananarivo le,.....

GIGA PRODUCTION

Le groupe de l'Artiste

(Lu et approuvé)

(Lu et approuvé)



ANNEXE IV

Groupe MIKEA

Fondé en 2001 par NOMENJANAHARY Rakotovao Théodore, un natif de Masikoro, le groupe MIKEA nous présente dans une formation très tendance la musique en y incorporant les éléments de la modernité, tout en gardant leur originalité.

La musique des Mlikea se caractérise par une harmonisation très particulière basée sur le beko : une incantation à cappella, à l'origine en solo ou en duo. Voix Chaleureuse et saisissante, venue de loin, tel est le style vocal des Mikea. C'est cette voix reconnaissable entre toute, unique et envoûtante, que NOMENJANAHARY Rakotovao Théodore, le lead vocal, a fait découvrir par le groupe.

Les membres du groupe :

- Nomenjanahary Rakotovao Théodore dit Théo : lead vocal, guitare
- Rakotovao Patrick dit Deba : guitare
- Rakotozafy Tahina : percussion
- Andriamahazo Fefinirina : guitare basse
- Fataka : guitare acoustique
- Johnny : guitare électrique
- Eric : batterie

CONTACT

Valimad Production

032 02 281 02

Théo 033 14 081 55



BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES

- Philippe GUALINO

PME et son financement, Edition ECONOMIA 160 p

- Patrick SIBILIE et Bernard G, CHOLLET

« Etude de marché à l'action commerciale » Edition DUNOD 120p

DOCUMENTATIONS

- Guide de la Création d'entreprise à Madagascar (Banque Mondial)

REVUES MENSUELLES

1- Revues mensuelles

KEY BOARDS Juin-Juillet Août 2004

2- Revues MES Mille et un Sons

Janvier-Février 2004

3- Revue LA BOITE NOIRE du Home Studio

Décembre 2003



TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS	
SOMMAIRE	
LISTE DES TABLEAUX	
LISTE DES FIGURES	
LISTE DES FIGURES.....	8
INTRODUCTION.....	1
PARTIE I- IDENTIFICATION DU PROJET.....	4
CHAPITRE I- PRESENTATION DU PROJET.....	4
Section 1- HISTORIQUE.....	4
1.1- LES MAISONS DE PRODUCTIONS A MADAGASCAR.....	4
1-2- MOTIVATION	5
a- Problèmes financiers.....	5
b- Problèmes techniques.....	6
Section 2- CARACTERISTIQUES DU PROJET	6
2-1-L'entreprise :.....	6
2-2-Objet de l'entreprise	6
2-3-Objectif de l'entreprise	7
2-4- Les apports du projet	7
CHAPITRE II- ETUDE DE MARCHE VISE.....	7
Section I- DESCRIPTION DU MARCHE VISE	7
Section 2-ANALYSE DE LA DEMANDE.....	9
2-1-Quantification de la demande.....	9
2-2- Location de matériels de sonorisation.....	10
Section 3- ANALYSE DE L'OFFRE.....	10
3-1- Analyse qualitative de l'offre.....	10
3-2- Analyse quantitative de l'offre.....	11
Section 4-LA CONCURRENCE	11
4-2- Concurrence informelle.....	12
CHAPITRE III-THEORIES GENERALES SUR LES CRITERES ET OUTILS	
D'EVALUATION.....	13
Ce chapitre est conçu à donner un rappel théorique sur les critères d'évaluation que nous avons choisis tout au long de la présente étude. Ces critères sont interdépendants entre-eux suivant les paramètres de grandeurs étudiés.....	13
Section 1- LES OUTILS D'EVALUATION.....	14
1-1- La valeur Actuelle Nette (VAN).....	14
1-2- Le Taux de Rentabilité Interne (TRI).....	14
1-3- Le délai de Récupération des Capitaux Investis (DRCI).....	15
Section 2-LES CRITERES D'EVALUATION.....	15
2-1-La pertinence.....	16
2-2- L'efficience.....	16
2-3-L'efficacité.....	16
2-4-La durabilité.....	17
2-5-L'impact du projet.....	18
PARTIE II- CONDUITE DU PROJET.....	20
CHAPITRE I-TECHNIQUE DE PRODUCTION.....	20
Section 1-IMPLANTATION DU PROJET	20



1-1-Son choix	20
1-2- Aménagements	21
Section 2- PROCESSUS DE FONCTIONNEMENT	22
Section 3- IDENTIFICATION DES MATERIELS	22
a-Les instruments.....	22
b- Table mixage ou console	27
Section 4-STUDIO D'ENREGISTREMENT	31
4-1-Explication du schéma	31
4-2-1-Enregistrement	32
4-2-2-Mixage	32
Section 5-MATERIELS DE SONORISATION POUR LA LOCATION	33
CHAPITRE II-LA CAPACITE DE PRODUCTION EN VISAGEE.....	34
Section 1-LES PREVISIONS DE PRODUCTIONS	34
1-1-Prévision de production.....	34
Section 2-EVOLUTION DES CHIFFRES D'AFFAIRES.....	36
CHAPITRE III- ETUDE ORGANISATIONNELLE.....	37
Section 1-ORGANISATION GENERALE.....	37
Section 2-STRUCTURE ORGANISATIONNELLE.....	38
2-1-Structure juridique.....	38
2-2-Organigramme.....	38
2-3-Répartition des fonctions.....	40
2-4-Frais du personnel (en Ariary)	41
2-5- Politique de recrutement	41
2-5-1-Recrutement	41
2-5-2- Formation	42
2-5-3- Motivation du personnel	42
Section 3-CHRONOGRAMME	42
PARTIE III -ETUDES FINANCIERES DU PROJET.....	44
CHAPITRE I-COUTS DES INVESTISSEMENTS ET COMPTES DE GESTION.....	44
Section 1-COUTS DES INVESTISSEMENTS.....	44
a- Les immobilisations incorporelles qui sont formées par :	44
b- Les immobilisations corporelles comportent.....	45
Section 2- FONDS DE ROULEMENT INITIAL.....	48
Section 3-PLAN DE FINANCEMENT.....	49
Section 4-TABLEAU D'AMORTISSEMENTS DES IMMOBILISATIONS.....	49
Section 5-TABLEAU DE REMBOURSEMENT DES EMPRUNTS.....	50
Section 6-LES COMPTES DE GESTION.....	51
6-1-Les comptes des charges.....	51
6-2-Les comptes de produits.....	52
CHAPITRE II-ETUDE DE FAISABILITE.....	52
Section 1-LES COMPTES DE RESULTATS PREVISIONNELS (POUR TGCG)	53
Section 2-LE PLAN DE TRESORERIE.....	54
2-2- Le M.B.A Prévisionnel	55
Section 3- BILANS PREVISIONNELS.....	55
Section 4 -TABLEAU DE GRANDEURS CARACTERISTIQUES DE GESTION.....	60
CHAPITRE III-EVALUATIONS DU PROJET	61
Section 1-EVALUATION ECONOMIQUE.....	61
1-1- Ratio-d'analyse	61
1-2- Valeur ajoutée.....	63
Section 2-EVALUATION FINANCIERE.....	63
2-1- Evaluations financières selon les outils d'évaluation.....	63
2-1-1- Valeur actuelle Nette (VAN).....	63
2-1-2- Taux de Rentabilité Interne (TRI).....	64
2-1-3-Delai de Récupération des Capitaux Investis (DRCI)	65
2-1-4- Indice de Profitabilité (IP)	65



2-2-Evaluation financière selon les critères d'évaluation	65
2-3-1- La pertinence	65
2-3-2- L'efficience	66
2-3-3- Efficacité	66
2-2-4- Durabilité	66
2-3-5-L'impact du projet	67
Section 3- EVALUATION SOCIALE	68
3-1- Création d'emploi.....	68
3-2- Développement social de la Région	68
CONCLUSION GENERALE.....	69
TABLE DES MATIERES.....	84
ANNEXES	
BIBLIOGRAPHIE	
TABLE DES MATIERES	