

Projet de création d'une entreprise d'organisation des cérémonies nuptiales à Bukavu

Project to create a company to organise wedding ceremonies in Bukavu

KABEBA ITULAMYA Guy

Enseignant chercheur

Institut Supérieur de Commerce de Bukavu (ISC/Bukavu)

République Démocratique du Congo

kabebaitulamya@gmail.com

ESSE ASSUSA Jean

Enseignant chercheur

Institut Supérieur de Commerce de Bukavu (ISC/Bukavu)

République Démocratique du Congo

esseassusaj16@gmail.com

NGABO KYOKYO Jean-Dadié

Doctorant à l'Université du Burundi

Enseignant chercheur à l'Institut Supérieur de Commerce de Bukavu
(ISC/Bukavu)

République Démocratique du Congo

ngabojunior@gmail.com

MASOKA WAMTU Bibish, PhD

Professeure à l'Université Evangélique en Afrique (UEA/Bukavu) et
à l'Institut Supérieur Pédagogique de Bukavu (ISP/Bukavu)

République Démocratique du Congo

inewamtu@gmail.com

NDUSI NABINTU Odette

Enseignante chercheur

Institut Supérieur de Commerce de Bukavu (ISC/Bukavu)

République Démocratique du Congo

odettendus63@gmail.com

Date de soumission : 18/01/2022

Date d'acceptation : 24/02/2022

Pour citer cet article :

KABEBA ITULAMYA G. & al. (2022) «Projet de création d'une entreprise d'organisation des cérémonies nuptiales à Bukavu», Revue Internationale du Chercheur «Volume 3 : Numéro 1» pp : 233 - 257

Résumé

Ce travail est établi pour pallier aux problèmes que rencontrent parfois les jeunes mariés dans l'organisation de leurs projets de mariage, car ils sont souvent stressés du fait que la réussite d'un tel projet est conditionnée par l'exécution de plusieurs lourdes tâches, mais ce travail les facilitera à ne régler qu'une seule et unique facture à un prix abordable enfin d'être accompagnés dans l'organisation effective de tous les événements à caractère financiers du dit projet. Il est le fruit d'une longue observation avec une durée d'au moins 5 ans à Bukavu, plusieurs investisseurs mettent leurs moyens en œuvre avec objectif de construire des salles des fêtes mais négligent l'aspect également intéressant de créer une entreprise d'accompagnement des couples dans leurs cérémonies de mariage. Nous avons utilisé la méthode descriptive à travers une analyse SWOT, la méthode analytique à travers les analyses des ratios et indices, analyse de la VAN, du TRI et diagramme de GANTT en considérant un environnement certain et la méthode statistique pour le traitement des quelques données sous forme des tableaux. L'entretien, la documentation, et l'échantillonnage ont été importants pour la récolte des données. Nos résultats prouvent bel et bien que ce projet peut être rentable.

Mots clés : projet; cérémonies; nuptiales.

Abstract

This work is established to alleviate the problems sometimes encountered by the newlyweds in the organization of their wedding projects, because they are often stressed by the fact that the success of such a project is conditioned by the execution of several heavy tasks, but this work will facilitate them to pay only one invoice at an affordable price finally to be accompanied in the effective organization of all the events with financial character of the said project. It is the fruit of a long observation with a duration of at least 5 years in Bukavu, several investors implement their means with the objective of building party halls but neglect the also interesting aspect of creating a company of accompaniment of the couples in their wedding ceremonies. We used the descriptive method through a SWOT analysis, the analytical method through the analysis of ratios and indices, analysis of NPV, IRR and GANTT diagram considering a certain environment and the statistical method for the processing of some data in the form of tables. The interview, documentation, and sampling were important for the data collection. Our results prove that this project can be profitable.

Keywords: project; ceremonies; nuptials

Introduction

L'entrepreneuriat joue un rôle significatif dans le développement, la prospérité et le bien-être de la société et devient même un élément moteur de création d'emplois et de développement de plusieurs pays. Et dans la recherche de ce bien-être, l'homme dans sa nature d'être rationnel, est toujours à la quête de la satisfaction de ses besoins. Et dans ses habitudes les plus fréquentes, il tente de maximiser son utilité pour telle ou telle autre consommation en utilisant le minimum de fonds possible pour atteindre une situation de bien-être (Maya, 2012).

En effet, particulièrement dans le domaine social, nous avons constaté que nombreux gens recherchent les services pour leurs cérémonies de mariage à Bukavu. Force est de remarquer que les différents services proposés proviennent des fournisseurs différents (décorateurs, animateurs, cameramen, services traiteurs, coiffeurs, taximen...), ce qui crée une diversité qui coûtera le client en termes de temps et même en termes d'allocation des ressources, car il faudra s'occuper de chaque fournisseur séparément, discuter le service et payer. Le fait d'avoir un unique fournisseur paraît donc être une alternative intéressante dans la mesure où la négociation des services s'effectuera rapidement, la réalisation du travail sera bien coordonnée, la facture réglée en une et unique fois et l'appui logistique sera assurée.

La création d'une entreprise s'impose comme l'un des principaux aspects qui conditionnent la croissance économique, la lutte contre le chômage, le développement social et la compétitivité d'un pays. Ce développement social recherché dans ce contexte pourrait passer à travers la création d'une entreprise d'organisation des cérémonies nuptiales. Ces cérémonies prennent une allure incroyable et particulière dans le vécu des bukaviens surtout que tant de monde s'y investissent et certains auteurs rappellent que « la cérémonie de mariage se déroule sur un espace physique réunissant de nombreux participants » (Tabaro, 2013).

Eu égard à tout ce qui précède, les questions suivantes soutiennent notre problématique :

- Le projet de création d'une entreprise d'organisation des cérémonies nuptiales dans la ville de Bukavu est-il rentable ?
- Quels seraient les facteurs-clés de la réussite d'un tel projet ?

Nos hypothèses ont été émises :

H1 : *Le projet de création d'une entreprise d'organisation des cérémonies nuptiales serait rentable.*

H2 : Les facteurs-clés de réussite d'un tel projet seraient la rapidité et la présence des prix abordables pour les services rendus.

Outre l'introduction et la conclusion, cette étude s'est penchée sur quatre points selon lesquels : la revue de littérature, la méthodologie, les résultats de l'étude et enfin, la description du projet et le plan financier.

1. Revue de la littérature

1.1. Eléments intervenant dans un projet

- L'élément volontariste : un projet est une opération décidée clairement par un promoteur ;
- L'élément temps : un projet est une opération qui doit se dérouler dans un temps réparti entre la mise en œuvre du projet et la date où le projet atteindra l'objectif ;
- L'élément complexité : un projet est une opération qui nécessite la mise en œuvre des moyens divers et une programmation dans le temps ;
- L'élément finalité : le but ou l'objectif à atteindre par le projet est défini au préalable. Il peut être de nature économique ou sociale.

Un projet est caractérisé par son exécution dans un environnement contraignant : ceci signifie que l'exécution d'un projet se fait sous des contraintes de performance, de délai et des coûts. Tout projet d'investissement comprend : les dépenses d'investissement, les cash-flows attendus, la durée de vie de l'investissement, la valeur résiduelle de l'investissement,...

1.2. Types de projet

1.2.1. Classement par finalité : c'est le classement le plus courant. Il peut être présenté de diverses manières. Cependant, suivant la nature des biens ou services produits, nous pouvons citer :

- Les projets de production des biens matériels (projets agricoles, projets miniers, projets énergétiques, projets industriels, etc.
- Les projets de production de services (projets de transport, projets de télécommunication, projets de construction, etc.)

1.2.2. Classement par rapport au temps : qui sépare la mise en œuvre des moyens pour l'obtention des résultats. On distingue :

- Les projets de production immédiate (projets industriels) et les projets de production différée (reboisement, barrage) ;

- Les projets supposant un important investissement (forte intensité capitalistique, longue durée de vie et d'amortissement) ;
- Les projets n'impliquant qu'un investissement moderne (amortissement rapide).

1.2.3. Classement par rapport à la complexité : soit au niveau de la mise en œuvre de résultat. Dans cette catégorie, nous retrouvons :

- Les projets ponctuels (exemple : les projets individuels) ; et
- Les projets de mise en valeur régionale.

Le présent projet d'organisation des cérémonies nuptiales est un projet de production des biens et services.

1.3. Eléments relatifs au projet d'organisation des cérémonies nuptiales

Les évènements qui entrent en ligne de compte dans un tel projet sont la dot, le mariage civil, le mariage religieux et la réception des invités (fête finale).

1.3.1. La dot

La dot est un élément essentiel dans le processus de formation du mariage. Elle est constituée d'un ensemble des biens divers déterminés par la famille de la future épouse (KATUSELE, 2016).

L'alinéa 3 de l'article 361 du code de la famille de la RDC (RDC, 2016), prévoit que la dot peut être symbolique nonobstant toute coutume contraire mais il est un fait incontesté que la dot est rarement symbolique. D'ailleurs, certains ont tendance à exagérer le montant.

Cet évènement comporte plusieurs activités dont les suivantes seront prises en compte dans le présent projet :

- **Photographie** : C'est un aspect incontestable dans l'organisation des cérémonies nuptiales dans ce sens que les époux, la famille, les connaissances et les amis souhaitent tous immortaliser les évènements. Cette activité consiste à prendre les images, les sons et les vidéos depuis le début de l'évènement de la dot jusqu'à sa fin pour en garder les souvenirs.
- **Maquillage, pédicure, manucure et coiffure** : Ceci consiste à préparer les époux pour les soins de visage, le soin des cheveux, des ongles et tout autre aspect relatif à la beauté du visage (massage).

- **Style** : Les époux sont assistés par un styliste dans le choix vestimentaire, le choix des couleurs, de la taille, des modèles d'habits,...Ils sont aussi orientés à adopter un habillement stylé, propre, convenable, sur mesure, et qui correspond à la décoration préparée au lieu qui accueillera les familles.
- **Décoration** : Cette activité consiste à embellir le lieu de la remise de la dot qui accueillera les deux familles, les proches et les amis.
- **Transport (déplacement)** : Ceci consiste à assurer le transport des futurs époux et consiste aussi à assurer le déplacement de divers objets utilisés dans la cérémonie de la dot (ustensiles de cuisine, bouteilles de boisson, etc.).
- **Service traiteur** : Ce service s'occupe de la préparation de la nourriture pour la famille et les invités.
- **Animation et humour** : Un animateur professionnel se charge de conduire la cérémonie et un humoriste se charge d'égayer, d'amuser et de maintenir une bonne ambiance dans la cérémonie.
- **Musique et danse** : Ceci servira à garder l'aspect festif de la cérémonie.

1.3.2. Le mariage civil

Cet évènement s'effectue devant l'officier de l'Etat-Civil au bureau communal. Quelques activités peuvent être réalisées :

- **Photographie** : Cette activité consiste à prendre les images, les sons et les vidéos pendant toute la célébration du mariage civil à la commune.
- **Maquillage, pédicure, manucure et coiffure** : Ceci consiste à préparer les époux pour les soins de visage, le soin des cheveux, des ongles et tout autre aspect relatif à la beauté du visage (massage) comme lors de la dot.
- **Décoration** : Cette activité consiste à embellir la voiture des futurs époux.
- **Style** : Les époux sont assistés par un styliste dans le choix vestimentaire de manière à les faire correspondre au décor de la commune ou de leur destination après mariage civil.
- **Transport (déplacement)** : Ceci consiste à assurer le transport des futurs époux et des parrains jusqu'à la commune et vers leurs destinations respectives à la fin du mariage civil.

1.3.3. Le mariage religieux

Cet évènement correspond au jour de la bénédiction de mariage par les serviteurs de Dieu (pasteur, prêtre, imam) à leur lieu de culte selon la confession religieuse.

- *Photographie* : La prise de vue s'effectuera au lieu de la célébration religieuse (église, cathédrale, mosquée, assemblée, paroisse,...).
- *Maquillage, pédicure, manucure et coiffure* : Les époux seront une fois de plus maquillés pour les rendre plus respectueux, attrayants et beaux.
- *Style* : Les époux sont assistés par un styliste dans le choix de la robe de mariage (avec voile), de la veste de l'époux ainsi que des couleurs qui correspondront à la décoration.
- *Décoration* : Cette activité consiste à embellir la voiture des futurs époux et autres accessoires (gerbes de fleurs pour les demoiselles d'honneur,...).
- *Transport* : Consiste à déplacer les époux de leurs résidences vers le lieu de la célébration religieuse. Aussi, les époux seront conduits en cortège dans la ville et vers des lieux spécifiques pour prise des vues.

1.3.4. La réception des invités (fête finale)

Cet évènement est certainement la plus coûteuse de toutes les cérémonies nuptiales car elle comprend la location de la salle, une forte décoration, une bonne animation, un bon service traiteur, etc.

Les activités qui suivent seront prises en compte :

- *Photographie* : Il faudra que toutes les étapes de la fête soient enregistrées c'est-à-dire la présentation des familles, des futurs mariés, la remise des cadeaux, les remerciements, la danse familiale,...
- *Maquillage, pédicure, manucure et coiffure* : Après le mariage religieux, les époux seront une fois de plus maquillés pour les rendre plus respectueux, attrayants et beaux dans la salle de fête.
- *Style* : Les époux sont assistés par un styliste dans le choix des habits à porter ainsi que des couleurs qui correspondront à la décoration de la salle de fête.
- *Service traiteur* : Ce service s'occupe de la préparation de la nourriture pour les invités et du gâteau pour les mariés.

- *Animation et humour* : Un animateur professionnel se charge de conduire la cérémonie en respectant toutes les étapes prévues, et un humoriste se charge d'égayer les invités.
- *Musique live* : Une équipe musicale (musique congolaise, musique traditionnelle, musique jazz, rock,...) se charge d'animer la cérémonie pendant un laps de temps prévu.
- *Décoration* : Cette activité consiste à embellir la voiture des futurs époux et la salle de fête (tapis rouge, jeux de lumière, décoration des chaises et tables,...).
- *Transport* : Consiste à déplacer les époux vers la salle de fête à l'heure prévue et après vers leurs destinations (domicile, hôtel,...). Cette activité consiste aussi à déplacer les accessoires du service traiteur (assiettes, bols, boccs,...), des bouteilles de boisson, etc.

1.4. Etudes dans l'élaboration d'un projet

Elaborer un projet devient de plus en plus exigeant en fonction de la nature des activités et de l'envergure qu'il a. Aussi, il devient impérieux de pouvoir effectuer une analyse SWOT pour comprendre quelles seront les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces.

Il existe dans le cadre général, trois types d'études pour un projet :

- *Les études d'opportunités* : elles ont pour principale fonction d'identifier le projet qui représente un certain intérêt ou un potentiel pour l'entreprise ou pour le milieu. Elles sont souvent réalisées à partir des grandes orientations de ceux qui sont sollicités pour financer le projet. Elles ne sont pas très détaillées, il s'agit d'études très sommaires ;
- *Les études de pré-faisabilité* : elles ont pour but principal d'analyser de façon non détaillée la faisabilité du projet (l'aspect marché, technique et financier), d'identifier les aspects du projet qui nécessitent des études en profondeur et de décider si on doit poursuivre le projet avec ou sans études de faisabilité ;
- *Les études de faisabilité* : c'est la planification détaillée du projet. Une étude de faisabilité est réalisée par le promoteur ou est commanditée par lui. L'objectif premier d'une étude de faisabilité est de déterminer si l'idée du projet que l'on a retenue est faisable. Comme tout projet non planifié est voué à l'échec, la décision prise sciemment ou non de réaliser un projet non réalisable est une erreur grave car cette décision ne change en rien la non faisabilité effective du projet. C'est pourquoi il faut porter toute l'attention nécessaire à l'analyse de la faisabilité d'un projet sélectionné et y consacrer suffisamment des ressources.

A ceci nous pouvons aussi ajouter l'analyse de la rentabilité.

1.5. Analyse de la rentabilité

Il s'agit d'une étape très importante qui intéresse fortement les parties prenantes de l'entreprise. De manière générale, la rentabilité est le rapport entre l'accroissement de richesse (le résultat) et les capitaux investis. Lorsque l'analyse de la rentabilité a pour objectif de s'assurer que l'endettement a un effet bénéfique sur la rentabilité de l'entreprise : on parle d'effet de levier.

Il existe deux notions de rentabilité : la rentabilité économique et la rentabilité financière.

L'effet de levier de l'endettement correspond à la différence entre la rentabilité financière et la rentabilité économique.

1.5.1. La rentabilité économique

La rentabilité économique correspond au rapport entre les bénéfices d'exploitation et les capitaux mis en œuvre.

1.5.2. La rentabilité financière

La rentabilité financière sert à mesurer la performance financière d'une entreprise.

1.5.3. L'effet de levier

L'effet de levier explique le taux de rentabilité des capitaux propres en fonction du taux de rentabilité de l'actif économique et du coût de la dette par rapport aux fonds propres.

Enfin, l'analyse de la rentabilité permet d'une part de savoir si les moyens mis à la disposition de l'entreprise sont utilisés de manière efficace d'autre part de connaître la progression de la rentabilité de l'entreprise au regard de l'effet de levier.

2. Méthodologie de l'étude

2.1. Population cible

Notre population cible sont les jeunes aspirants au mariage dans la ville de Bukavu.

2.1.1. Critère d'inclusion

Ce travail tiendra compte de toutes les activités de célébration de mariage entre autres : la photographie, la décoration, le maquillage, la coiffure, le style, le service traiteur, l'animation et l'humour, la musique et la danse ; mis à part la dote proprement-dite mais considérera aussi toutes les activités liées la dote en dehors de la somme versée comme dote proprement dite,

c'est-à-dire notre entreprise ne versera pas la somme de dote exigée par la famille du jeune épouse, elle laissera donc la tâche à la famille mais tiendra en compte toutes les autres activités au jour de la dote. C'est ainsi que notre entreprise sera lancée dans l'objectif d'organiser les cérémonies après que les parents aient terminé la tâche qui leur est réservée.

2.1.2. Critère d'exclusion

Toutes les personnes mariées sont exclues ainsi que toute activité qui fera l'objet de négociation chez les parents de la jeune mariée en ce qui concerne la dote proprement dite, toutes les cérémonies pouvant réunir plus de 300 couples la nuit de fête.

2.2. Détermination de l'échantillon

Dans ce travail, il sera question de prélever une taille de l'échantillon représentative de notre population à Bukavu, pour la recherche des opinions nécessaires dans l'objectif de comprendre les faisabilités du projet, surtout dans le cadre de projection des recettes et des dépenses. Pour cela, ce travail optera pour un échantillonnage stratifié. La formule utilisée tiendra compte de la proportion empirique de $p^* = 50\%$, à la valeur de $Z_{\alpha/2} = 1,96$ soit $\alpha = 5\%$ avec une marge d'erreur souhaitée $\epsilon = 10\%$.

D'où,

$$n = \frac{Z^2 \alpha / 2 \cdot p^* \cdot (1 - p^*)}{\epsilon^2}$$

$$n = \frac{(1,96)^2 \cdot (0,5) \cdot (0,5)}{(0,1)^2} = \frac{3,8416 \cdot 0,25}{0,01} = 96,04 \sim 97 \text{ personnes.}$$

Tableau 1. Stratification de l'échantillon à enquêter (commune)

Strates	Population	Pourcentage	Enquêtés
Bagira	499 040	29.52	29
Ibanda	717 461	42.45	41
Kadutu	473 815	28.03	27
TOTAL	1 690 316	100	97

Source : Rapport Maire ville de Bukavu (2020).

Nous avons donc enquêtés 97 personnes de la ville de Bukavu. Parmi les questionnaires administrés, 4 ont été mal complétés et donc déclassés. Nous sommes donc restés avec 93 questionnaires uniquement, bien complétés.

2.3. Analyse SWOT (Matrice SWOT)

C'est l'un des outils d'analyse stratégique fréquemment utilisés pour accomplir un diagnostic d'entreprise surtout sur le plan du marketing. Elle met en évidence dans un tableau :

- Les forces (STRENGTHS) de l'entreprise dans le cadre de l'analyse interne
- Les faiblesses (WEAKNESSES) de l'entreprise dans le cadre de l'analyse interne
- Les opportunités (OPPORTUNITIES) de l'entreprise qu'offre l'environnement
- Les menaces (THREATS) du micro et macro-environnement de l'entreprise dans le cadre d'une analyse externe

2.4. Mesures de la rentabilité sur un environnement certain

2.4.1. La valeur actuelle nette(VAN)

Elle compare la valeur actuelle des flux de trésorerie nette avec celle de l'investissement pour savoir si celui-ci rapporte non seulement de quoi couvrir tous les coûts mais également une contribution au bénéfice de l'entreprise. Ceci étant, une VAN positive implique et signifie que le projet est intéressant.

$$VAN(r) = -F_0 + \frac{F_1}{(1+r)} + \frac{F_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+r)^n}$$

Où

- F_0 : Le coût d'investissement
 F : Cash-Flow de l'année n
 r : Taux d'actualisation de l'année n
 n : Durée de vie de l'investissement

2.4.2. Le taux de rentabilité interne (TRI)

Le TRI est le critère qui permet de savoir le taux qui égalise les dépenses d'exploitation aux recettes d'exploitation. C'est donc le taux du seuil de rentabilité, le taux au-dessus duquel l'entreprise peut espérer commencer à bénéficier. Ce taux est obtenu à partir des interpolations linéaires. Il faut donc trouver une VAN positive au taux le plus bas et après une autre VAN négative au taux le plus élevé.

D'où le TRI sera calculé par la formule suivante :

$$TRI = i_1 + (i_2 - i_1) \frac{|VAN1|}{|VAN1| + |VAN2|}$$

avec

- i_1 : le taux d'actualisation le plus bas
 i_2 : le taux d'actualisation le plus élevé

Dans notre travail, le TRI qui est un critère performant pour vérifier la pertinence d'un investissement, sera utile pour savoir à quel moment le présent projet commencera à être bénéfique, c'est-à-dire quand les recettes liées au projet (vente des services de photographie, décoration, service traiteur,...) vont être égales ou supérieures aux dépens es d'investissement (achat du matériel, salaires du personnel, location immeuble,...).

Si le $TRI > i$ (taux d'intérêt), on investit dans le projet c'est-à-dire le projet peut être rentable.

2.4.3. La rentabilité financière

Elle est un indicateur permettant de faire la comparaison du résultat de l'entreprise aux apports des actionnaires. Elle intègre le mode de financement de l'entreprise. C'est cet indicateur qui intéresse plus les actionnaires. Cette rentabilité est encore appelée « rentabilité des fonds propres » (return on equity ou ROE).

$$Rf = \frac{RNE}{FP}$$

avec RNE : Résultat Net d'Exploitation

FP : Fonds propres

Rf exprime le pourcentage que représente le bénéfice par rapport aux fonds propres ou aux capitaux propres. Plus il est élevé, plus le projet est performant. Il nous sera particulièrement utile dans ce travail pour évaluer de manière générale, la rentabilité du projet.

2.4.4. La rentabilité économique (Re) ou Return on investissement (ROI)

Elle mesure l'efficacité des moyens économiques de l'entreprise à travers les résultats qu'ils génèrent et exprime l'avantage et le gain pour la collectivité.

$$ROI = \frac{RNE}{I}$$

avec RNE : Résultat Net d'Exploitation et I : Total Actif

Le ROI nous permettra de savoir le pourcentage que représente le résultat sur tout l'actif dont dispose l'entreprise ou le projet. Nous ferons aussi recours dans la suite au plan des affaires ou « Business plan », en tant qu'outil de prévision pour éclairer suffisamment notre décision d'investir et apprécier la rentabilité en faisant intervenir des éléments tels les flux de trésorerie ou cash-flows.

2.4.5 Indice de profitabilité

L'indice de profitabilité est un indicateur qui permet de mesurer la rentabilité d'un investissement. Il est très utilisé dans le choix d'un investissement. Il permet de déterminer le retour sur investissement.

L'indice de profitabilité se mesure en faisant le rapport entre l'ensemble des flux des trésoreries (cash flows) actualisés et le montant de l'investissement initial.

$$IP = \frac{VAN}{I} \times 100 \quad (1) \quad \text{ou} \quad IP = \frac{\text{Somme des cashflow actualisés}}{\text{Investissement initial}} \quad (2)$$

L'indice de profitabilité d'un investissement doit être supérieur à 1 pour que l'investissement soit rentable si on opte pour la seconde formule et supérieur à 0 pour le premier. Un indice de profitabilité inférieur à 1 indique un investissement qui n'est pas rentable. La somme des flux de trésoreries actualisés est inférieure à l'investissement initial. L'indice de profitabilité détermine avec précision le retour sur investissement espéré. Pour chaque dollar investi, l'investisseur peut espérer obtenir la différence entre l'indice de profitabilité et 1.

3. Résultats de l'étude

3.1. Caractéristiques de l'échantillon

		Fréquence	%	% cumulé
Sexe	F	37	39,8	39,8
	M	56	60,2	100
Age	18-23 ans	24	25,8	25,8
	24-29 ans	24	25,8	51,6
	30-35 ans	27	29	80,6
	36-41 ans	17	18,3	98,9
	42 et plus	1	1,1	100
	Total	93	100	

Source : Auteurs

Ce tableau nous révèle que nos enquêtés étaient à 60.2% des hommes et à 39.8% des femmes. Ce qui présente une majorité d'hommes sur les femmes. Ceci est notamment dû au fait que les hommes étaient plus rapides et plus enthousiasmés à accepter le questionnaire leur adressé. Les femmes par contre ne semblaient pas intéressées. Nous pouvons donc admettre que les

hommes se sentent en grande partie concernés par les activités de mariage comparativement aux femmes qui semblent ne pas en prendre trop la charge.

Les plus jeunes de moins de 23 ans représentent 25.8% de notre échantillon total. Ceux entre 24 et 29 ans représentent aussi 25.8%, ceux qui ont un âge qui varie entre 30 et 35 représentent 29% et ceux entre 36 et 41 représentent 18.3%. Il existe quand même une personne qui a prétendu avoir plus de 42 ans, étant encore célibataire. Nous pouvons déduire de ceci que les moins âgés (de moins de 35 ans) représentent 80,6% de notre échantillon, ce qui veut dire que ceux qui aspirent au mariage ne sont pas très avancés en âge.

3.2. Coûts moyens et temps moyens consentis par les enquêtés pour les différentes activités proposées par le projet

Les intervalles des choix soumis aux enquêtés ont été représentés par des chiffres dans le logiciel excel (1, 2, 3, 4, 5,...) pour faciliter le calcul d'intervalle moyen et donc de montant moyen. Le montant moyen a été trouvé par la moyenne de la limite inférieure et la limite supérieure de l'intervalle moyen. Il en a été de même pour le temps à accorder pour chaque activité concernée. Les activités ont été scindées en trois parties à savoir *la dot, le mariage civil, le mariage religieux et la fête finale* que l'on appelle communément « réception des invités ».

Pour ce qui concerne le temps, nos enquêtés ont accordé un temps moyen approximatif de 6 heures pour la photographie le jour de la dot, 3 heures pour le jour du mariage civil, et 9h le jour du mariage religieux et la fête finale.

Nous comprenons donc que les aspirants au mariage voudraient prendre des images pendant un temps considérable, certainement pour immortaliser plusieurs actions. Pour le maquillage, la pédicure, la manucure et la coiffure, les enquêtés pensent que 1h peut suffire. Ce qui veut dire que le présent projet doit mettre l'accent sur la rapidité dans le service et employer des agents qualifiés.

Ils estiment par contre que l'orientation du styliste ne peut prendre que moins d'une heure chaque fois. Pour la décoration, les enquêtés ont pensé que cette activité ne devrait pas dépasser 4h. Ce qui sera une base importante pour savoir quel type de décoration appliquer avec les ressources humaines en place.

Pour le transport, ils ont estimé être avec le chauffeur de l'organisation pendant près de 5h chaque fois. Quant au service traiteur, les enquêtés ont pensé que 8h de préparation seraient

nécessaires. Mais il est clair, avec d'autres informations récoltées sur terrain, que ce service travaille souvent la veille pour offrir le jour suivant une nourriture de qualité.

Pour l'animation, ils estiment que le jour de la dot, l'animateur ne pourra faire qu'une heure environ si besoin est, et deux heures lors de la fête finale. Nous comprenons donc que les possibles futurs clients pensent que la souplesse, le fait d'être expéditif sont deux caractères importants dans les activités.

Enfin pour la musique et danse les enquêtés ont affirmé qu'une heure le jour de la dot et de la réception d'invités serait nécessaire. Avec toutes ces réponses collectées, nous comprenons que le projet devra insister sur la capacité des agents à effectuer rapidement leurs tâches respectives.

Tableau 2. Tableau des valeurs moyennes du coût des activités

Etape	Activité	Indice moyen	Montant moyen (\$)
Dot	Photographie	2	125
	Maquillage, pédicure, manucure et coiffure	3	50
	Style	2	12,5
	Décoration	3	350
	Transport	3	22,5
	Service traiteur	4	550
	Animation	3	175
	Musique et danse	2	75
M. Civil	Maquillage, pédicure, manucure et coiffure	3	50
	Style	2	12,5
	Transport	3	22,5
M. Religieux et fête finale	Maquillage, pédicure, manucure et coiffure	2	30
	Style	2	12,5
	Décoration	3	350
	Transport	3	22,5
	Service traiteur	3	450
	Animation	3	175
	Musique et danse	2	75
Total			2560

Source : Nos calculs sous Excel.

A partir de ce tableau, nous pouvons constater que le coût de la facture pour un client voulant recevoir chacun de nos services serait en moyenne de 2560\$ pour toutes les cérémonies de mariage. La dot représente 1 360\$, le mariage civil 85\$, le mariage religieux et la fête finale 1 115\$.

Si dans ce tableau l'activité « photographie » n'a pas été reprise pour le mariage civil, religieux et la fête finale, c'est parce que les enquêtés ont affirmé qu'ils préféreraient payer ce service une et une seule fois et pas la dissocier pour la dot, le mariage et la fête.

Par ailleurs, ce tableau révèle que le montant le plus élevé de ces activités est celui consenti pour le service traiteur lors de la dot et de la fête finale (550 et 450\$). Ce qui nous donne un total de 1000\$ représentant 39% du coût total de la facture. Au vu de ceci, nous pouvons donc comprendre que dans le présent projet, le service traiteur sera très sollicité et donc prend par conséquent une place importante.

4. Description du projet et plan financier

4.1. Description du projet

4.1.1. Présentation du projet

Ce projet concerne l'organisation des cérémonies nuptiales c'est-à-dire toutes les activités relatives au mariage, à savoir la photographie, la décoration, le maquillage, la coiffure, l'animation, les fêtes,... Il ne sera plus question pour les époux ou la famille, de chercher à la fois un chauffeur, un coiffeur, un photographe, un animateur ou un décorateur, mais il sera juste question de laisser à l'organisation (projet) de s'occuper de tout, en payant la facture globale. Il sera donc question pour le présent projet, d'effectuer la vente des services (photographie, coiffure, animation, décoration, etc.). L'implantation du projet se fera dans la ville de Bukavu.

4.1.2. Objectifs du projet

Les objectifs du présent projet sont de vendre les services relatifs aux cérémonies nuptiales et faciliter les clients (de ces activités) à ne plus être débordés par d'innombrables responsabilités à engager.

4.1.3. Calendrier de réalisation (diagramme de GANTT)

Le calendrier qui suit, présente le chronogramme des activités de création et de réalisation pour la première année de fonctionnement de l'entreprise nouvellement créée. Ceci va du début des procédures de création, d'immatriculation et des formalités juridiques, jusqu'à la fin du premier exercice. Ce tableau retrace donc les prévisions du temps auquel il sera nécessaire et possible de réaliser telle ou telle autre activité du présent projet.

Tableau 3. Calendrier de réalisation (diagramme de GANTT)

Activités	Mois																			
	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Assemblée Constitutive	X																			
Elaboration des statuts	X																			
Immatriculation		X																		
Appel des fonds			X	X																
Procédure d'emprunt bancaire					X															
Hébergement site web					X															
Location et aménagement					X	X	X													
Achat du matériel et autres						X	X	X												
Recrutement (du personnel)							X													
Publicité et marketing (bâches,...)						X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Début des activités (lancement)								X												
Organisation des cérémonies								X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Paiement des agents								X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Evaluation trimestrielle											X			X			X			X
Clôture de l'exercice n																			X	
Evaluation annuelle																				X
Paiement des dividendes																				X

Source : Auteurs

4.2. PLAN FINANCIER

4.2.1 Coût et financement

Tableau 4. Investissements et coûts

N°	Composante	Montant (\$)	Taux (%)
1	Frais d'établissement	70,00 \$	0,4%
2	Site web	85,00 \$	0,5%
3	Location (pour une année)	1 200,00 \$	6,9%
4	Diverses installations (pièces,...)	350,00 \$	2,0%
5	Matériel pour la photographie (Camera,...)	3 500,00 \$	20,2%
6	Matériel pour la décoration (Tissus, lumières, ...)	152,00 \$	0,9%
7	Equipement salon de coiffure (tondeuses, ...)	270,00 \$	1,6%
8	Equipement bureau (Chaises, tables, canapé,...)	500,00 \$	2,9%
9	Matériel de bureau (Ordinateurs, écrans,...)	1 200,00 \$	6,9%
10	Matériel roulant (voiture pour transport,...)	5 000,00 \$	28,9%
11	Divers et imprévus	4 000,00 \$	23,1%
12	Fonds de roulement (trésorerie,...)	1 000,00 \$	5,8%
Total		17 327,00 \$	100,0%

Source : Nos estimations sur base des données récoltées sur terrain.

Ce tableau présente tout l'investissement mis en place pour le présent projet. Il retrace tout ce qui est liés aux actifs immobilisés et aux actifs circulants. Le montant de l'enveloppe d'investissement s'élève donc à 17 327 \$ pour ce projet d'organisation des cérémonies nuptiales.

Tableau 5. Financement

Source		Montant (\$)	Taux (%)
Fonds propres	Apport personnel	5 000,00 \$	28,9%
	Amis	2 500,00 \$	14,4%
	Famille	3 500,00 \$	20,2%
Emprunt à MLT		6 327,00 \$	36,5%
Total		17 327,00 \$	100,0%

Source : Nos estimations.

Nous estimons à partir de ce tableau que les fonds propres représenteront $28,9\%+14,4\%+20,2\% = 63,5\%$ du financement global. Les emprunts à rembourser dans 4 ans, ne représenteront que 36,5%.

4.2.2. Remboursement constant des charges financières (dans 4 ans)

Tableau 6. Remboursement de l'emprunt

Désignation	Année n	Année n+1	Année n+2	Année n+3
Principal	1 581,75 \$	1 581,75 \$	1 581,75 \$	1 581,75 \$
Intérêt (12%)	759,24 \$	759,24 \$	759,24 \$	759,24 \$
Remboursement	2 340,99 \$	2 340,99 \$	2 340,99 \$	2 340,99 \$

Source : Notre calcul.

Ce tableau démontre qu'à partir d'un intérêt de 12%, chaque année pendant 4 ans, nous supporterons des charges financières de 759,24\$.

4.2.3. Chiffre d'affaires

Tableau 7. Prévision des chiffres d'affaires de quatre années successives

Désignation	Année n	Année n+1	Année n+2	Année n+3
Dot	27 200,00 \$	48 960,00 \$	54 400,00 \$	62 560,00 \$
Mariage civil	1 700,00 \$	3 060,00 \$	3 400,00 \$	3 910,00 \$
Mariage religieux et fête	22 300,00 \$	40 140,00 \$	44 600,00 \$	51 290,00 \$
Autres produits (extras)	1 200,00 \$	1 440,00 \$	1 800,00 \$	2 040,00 \$
Total	52 400,00 \$	93 600,00 \$	104 200,00 \$	119 800,00 \$

Source : Auteurs

Nous estimons à partir du tableau 4 des coûts moyens à supporter par les clients et des prévisions, que pendant la première année, l'entreprise pourra recevoir 20 clients et donc pourra organiser les activités des cérémonies nuptiales.

Nos estimations sont respectivement de 20, 36, 40 et 46 mariages pendant la première, deuxième, troisième et quatrième année. Ainsi, à la première année, pour le coût de la dot de 1 360\$ pour le client obtenu au tableau 4, la recette totale sera de $1\ 360\$ \times 20 = 27\ 200\$$. Il en est de même pour le mariage civil ($85\$ \times 20 = 1\ 700\$$), pour le mariage religieux et la fête ($1\ 115\$ \times 20 = 22\ 300\$$). Nous supposons aussi que lorsqu'il n'y a de service en cours, l'entreprise peut effectuer des extras de location d'appareil (caméra), du transport occasionnel avec son véhicule, des services de coiffure, pédicure, manucure, style pour des personnes qui ne sont pas aspirants au mariage. Ces autres produits ont été estimés à 100\$ par mois pour la première année, 120\$ par mois pour la deuxième année, 150\$ par mois pour la troisième année et 170\$ par mois pour la quatrième année.

Ce qui nous donne un total de 52 400\$ pour la première année, 93 600\$ pour la deuxième année, 104 200\$ pour la troisième année, et 119 800\$ pour la quatrième année. Ceci veut dire donc que les recettes sont croissantes d'année en année. Cependant, il se pourrait que cette croissance se stabilise vers la cinquième ou la sixième année, à moins qu'il n'y ait augmentation du personnel, du matériel, et donc du capital car l'entreprise serait très vite débordée.

4.3. Dotations aux amortissements

Tableau 8. Amortissement pendant les quatre premières années

Désignation	Valeur	N (ans)	Année n	Année n+1	Année n+2	Année n+3
Matériel roulant (1)	5 000,00 \$	10	500,00 \$	500,00 \$	500,00 \$	500,00 \$
Groupe électrogène (1)	800,00 \$	5	160,00 \$	160,00 \$	160,00 \$	160,00 \$
Ordinateurs (3)	2 100,00 \$	5	420,00 \$	420,00 \$	420,00 \$	420,00 \$
Imprimante (1)	500,00 \$	5	100,00 \$	100,00 \$	100,00 \$	100,00 \$
Camera et appareil photo	2 500,00 \$	5	500,00 \$	500,00 \$	500,00 \$	500,00 \$
Ecran plat (1)	100,00 \$	4	25,00 \$	25,00 \$	25,00 \$	25,00 \$
Total amortissement			1 705,00 \$	1 705,00 \$	1 705,00 \$	1 705,00 \$

Source : Nos calculs.

Ce tableau ci-haut présente les matériels devant être amortis, leur valeur initiale, leur durée de vie ainsi que les amortissements pendant les quatre premières années de façon linéaire.

4.4. Charges d'exploitation

Tableau 9. Charges

Désignation	Composantes	Année n	Année n+1	Année n+2	Année n+3
Achats	Accessoires pour décorer	100,00 \$	180,00 \$	200,00 \$	230,00 \$
	Accessoires pour coiffure	100,00 \$	180,00 \$	200,00 \$	230,00 \$
	Piles pour appareils	100,00 \$	180,00 \$	200,00 \$	230,00 \$
	Service traiteur	12 000,00 \$	21 600,00 \$	24 000,00 \$	27 600,00 \$
Charges internes et externes	Energie électrique	144,00 \$	144,00 \$	144,00 \$	144,00 \$
	Eau	60,00 \$	60,00 \$	60,00 \$	60,00 \$
	Charge administrative	96,00 \$	120,00 \$	144,00 \$	240,00 \$
	Administration site web	40,00 \$	40,00 \$	40,00 \$	40,00 \$
	Entretien	15,00 \$	25,00 \$	40,00 \$	60,00 \$
	Location	1 200,00 \$	1 200,00 \$	1 200,00 \$	1 200,00 \$
Autres charges	Carburant	60,00 \$	60,00 \$	60,00 \$	60,00 \$
	Communication	84,00 \$	84,00 \$	84,00 \$	84,00 \$
	Marketing (média)	60,00 \$	60,00 \$	60,00 \$	60,00 \$
Personnel	Salaires	18 000,00 \$	23 400,00 \$	27 000,00 \$	36 000,00 \$
	Charges sociales (8%)	1 440,00 \$	1 872,00 \$	2 160,00 \$	2 880,00 \$
Total charges		33 499,00 \$	49 205,00 \$	55 592,00 \$	69 118,00 \$

Source : Auteurs

Ce tableau retrace toutes les charges qui seront supportées pendant les quatre premières années du projet.

4.5. Compte de résultat prévisionnel

Le tableau qui suit présente l'approximation de la prévision des recettes au cours de quatre premières années de fonctionnement.

Tableau 10. Compte de résultat prévisionnel

Désignation	Année n	Année n+1	Année n+2	Année n+3
Chiffre d'affaires	52 400,00 \$	93 600,00 \$	104 200,00 \$	119 800,00 \$
Charges	33 499,00 \$	49 205,00 \$	55 592,00 \$	69 118,00 \$
Résultat Brut d'Exploitation	18 901,00 \$	44 395,00 \$	48 608,00 \$	50 682,00 \$
Amortissements	1 705,00 \$	1 705,00 \$	1 705,00 \$	1 705,00 \$
Résultat Brut	17 196,00 \$	42 690,00 \$	46 903,00 \$	48 977,00 \$
Charges financières	759,24 \$	759,24 \$	759,24 \$	759,24 \$
Résultat avant impôt	16 436,76 \$	41 930,76 \$	46 143,76 \$	48 217,76 \$
Impôt sur le résultat (30%)	4 931,03 \$	12 579,23 \$	13 843,13 \$	14 465,33 \$
Résultat net	11 505,73 \$	29 351,53 \$	32 300,63 \$	33 752,43 \$
Résultat ne cumulé	11 505,73 \$	40 857,26 \$	73 157,90 \$	106 910,33 \$
Cash flow net				
Dividendes (80% cfr statuts)	9 204,59 \$	23 481,23 \$	25 840,51 \$	27 001,95 \$
Cash flow = Bénéfice - Dividendes + Amort	4 006,15 \$	7 575,31 \$	8 165,13 \$	8 455,49 \$
Cash flow cumulé	4 006,15 \$	11 581,45 \$	19 746,58 \$	28 202,07 \$

Source : (Cabane, mai 2005)

Nous avons estimé dans ce tableau que les dividendes représentent 80 % du résultat net, ceci en supposant que les réserves légales resteront de 10% et le reste sera reporté. Nous avons de ce fait inclus dans ce tableau le calcul des cash flows net des quatre premières années d'activité.

4.6. Ratios de rentabilité

4.6.1. VAN

La VAN d'un projet d'investissement correspond à la différence entre la somme des cash flows prévisibles actualisés, et le coût initial de l'investissement.

$$F_0 = 17\,327 \$ \quad F_1 = 4\,006,15\$ \quad F_2 = 7\,575,31\$ \quad F_3 = 8\,165,13\$ \quad F_4 = 8\,455,49$$

Taux d'actualisation (banque) le plus élevé : $i = 12\%$

$$VAN(r) = -F_0 + \frac{F_1}{(1+r)} + \frac{F_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+r)^n}$$

$$VAN(12\%) = -17\,327 + \frac{4\,006,15}{1,12} + \frac{7\,575,31}{1,2544} + \frac{8\,165,13}{1,4049} + \frac{8\,455,9}{1,5735}$$

$$VAN(12\%) = -17\,327 + 3\,576,91 + 6\,038,99 + 5\,811,89 + 5\,373,94 = \mathbf{3\,474,73\$}$$

Comme la valeur actuelle nette (VAN) est positive, ceci veut dire que le projet est intéressant c'est-à-dire rentable. Les surplus monétaires actualisés permettent de reconstituer la mise de

fonds initiale et de secréter une richesse additionnelle. Le projet devrait donc exercer une influence favorable sur la richesse de l'entreprise et doit être accepté.

4.6.2. TRI

C'est le taux qui permet d'annuler la valeur actuelle nette. Pour le calculer, cherchons d'abord la VAN pour un taux un peu plus supérieur :

$$VAN(25\%) = -17\,327 + \frac{4\,006,15}{1,25} + \frac{7\,575,31}{1,5625} + \frac{8\,165,13}{1,9531} + \frac{8\,455,9}{2,4414}$$

$$VAN(25\%) = -17\,327 + 3\,204,92 + 4\,848,1984 + 4\,180,54656 + 3\,463,37 = -1\,629,97$$

En appliquant l'interpolation linéaire nous aurons :

$$VAN(12\%) \text{ -----} > 3\,474,73$$

$$VAN(TRI) \text{ -----} > 0$$

$$VAN(25\%) \text{ -----} > -1\,629,97$$

$$\Rightarrow \frac{25-12}{25-TRI} = \frac{-1\,629,97-3\,474,73}{-1\,629,97-0} \quad \Rightarrow -127\,617,5 + 5\,104,7 \times TRI = -21\,189,61$$

$$\Rightarrow 5104,7 \times TRI = 106\,427,89$$

$$\Rightarrow \mathbf{TRI = 20,85\%}$$

Le TRI (20,85%) est supérieur au taux normal appliqué (12%), ce qui veut dire qu'il égalise le décaissement dû à l'investissement initial aux cash flows prévisionnels actualisés générés par ce projet. Ce projet peut être rentable.

4.7. Rentabilité

4.7.1. Rentabilité financière

$$Rf = \frac{RNE}{FP}$$

A la première année nous aurons $Rf = 11\,505,73 / 11\,000 = 1,046$

Interprétation : Ce résultat veut dire que pour chaque 1\$ investi comme fonds propres (financement, les dettes exceptées) à la première année rapporte plus que l'investissement, soit 1,046. Ceci veut dire que le projet est très rentable financièrement. Le résultat net étant croissant pour les autres années, nous estimons que pendant les années qui suivront, la rentabilité financière sera encore bien meilleure.

4.7.2. ROI (Return On Investment)

$$ROI = \frac{RNE}{I} \quad \text{A la première année nous aurons } ROI = 11\,505,73 / 17\,327 = 0,664$$

Ceci veut dire que la rentabilité économique de ce projet est de 66,4%. Bref, pour 1\$ investi que ce soit en fonds propres ou emprunts, nous obtenons économiquement 0,664\$ de bénéfice.

4.7.3. Indice de profitabilité

$$IP = \frac{\text{Somme des cashflow actualisés}}{\text{Investissement initial}}$$

$$\text{Avec un taux de 12\% nous avons } IP = \left(\frac{4\,006,15}{1,12} + \frac{7\,575,31}{1,2544} + \frac{8\,165,13}{1,4049} + \frac{8\,455,9}{1,5735} \right) : 17\,327$$

$$IP = \frac{(3\,576,91 + 6\,038,99 + 5\,811,89 + 5\,373,94)}{17\,327}$$

$$= 1,201$$

L'indice de profitabilité détermine avec précision le retour sur investissement espéré. Et dans ce cas-ci, pour chaque dollar investi, l'entreprise obtiendra la différence entre l'indice de profitabilité et 1 soit 0,201\$. Ce projet est rentable et acceptable. D'où la confirmation de notre première hypothèse qui supposait que la rentabilité d'un tel projet est très élevée. Nous la confirmons en disant que le projet est très rentable avec une rentabilité économique de plus de 60%, une VAN positive et un TRI supérieur au taux d'intérêt annuel de 12%.

5. SWOT

Notre analyse des forces, faiblesses, opportunités et menaces se présente comme suit :

La matrice SWOT du présent projet se présente comme suit :

<p>FORCES</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Large gamme des produits et services ◆ Personnel qualifié ◆ Transparence dans les services ◆ Marketing ◆ Possibilité d'organiser une fête pour au moins 300 couples 	<p>FAIBLESSES</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Prix élevés ◆ TROP de diversification
<p>OPPORTUNITES</p> <p>La demande est élevée car les cérémonies de mariage sont récurrentes dans toute la ville de Bukavu</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Partenariat avec d'autres entreprises pour la sous-traitance 	<p>MENACES</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Concurrence avec les autres opérateurs (photographes, animateurs, décorateurs,...) ◆ Tracasseries fiscales

Source : Auteurs

Après l'analyse de la rentabilité et le traitement des données issues de notre enquête ainsi que la matrice SWOT, nous pouvons dire qu'il existe plusieurs facteurs de succès pour le présent projet.

Comme facteur de force, nous avons d'emblée la rapidité dans les services. L'entreprise qui émanera de ce projet sera entrain de recruter du personnel apte à travailler sous pression, apte à travailler dans des délais courts, de manière à satisfaire les clients et réaliser plus de tâches. Ce délai court dans l'exécution va notamment se rapporter au temps qu'il faut prendre pour la coiffure des conjoints et leur maquillage. Il en est de même pour le service traiteur qui doit être très rapide pour fournir à temps utile la nourriture aux invités dans les circonstances données. Bref, toutes les activités dudit projet doivent se caractériser par la souplesse et la rapidité.

Un autre facteur qui interviendra pour le succès du projet est la mise en place des prix abordables afin d'attirer plus des clients en offrant le meilleur à un coût abordable. Aussi, la large gamme des services (photographie, animation, service traiteur,...) offre une facilité pour les aspirants au mariage de ne plus souffrir assez pour rechercher à la fois un photographe, un animateur,...et décaisser les fonds pêle-mêle. Grâce à ce projet, ils ne paieront qu'une unique facture.

Grâce aux profits très élevés de ce projet, il y a une grande possibilité de réinvestir et accroître l'ampleur et l'intensité des activités, de créer de l'emploi et ainsi de suite.

Enfin, signalons que la demande élevée est une opportunité pour le projet et le permettrait de croître davantage.

Grâce à ces éléments qui déterminent les facteurs de réussite de notre projet, notre deuxième hypothèse a donc été nuancée ainsi.

Conclusion

Les analyses et les résultats de cette étude sont beaucoup intéressés par les enquêtés car elle lutte de la réduction du coût et du temps qui sont les facteurs embêtants et font accepter l'idée d'une organisation unique qui s'occupera de toutes les cérémonies nuptiales à savoir la photographie, la décoration, l'animation, le service traiteur, et ainsi de suite. A partir des réponses des enquêtés, l'estimation de la facture lors d'un mariage pour l'organisation des cérémonies est de 2 560\$. Et grâce à ce montant, des calculs de rentabilité ont été effectués. Nous avons trouvé qu'avec un taux d'actualisation de 12% la VAN est positive soit 3 474,73. Le TRI (20,8%) est aussi supérieur au taux d'actualisation de 12%, ce qui veut dire que le projet est rentable. Le ROI était de 66% ce qui suppose que la rentabilité à la première année est très élevée. Comme les chiffres d'affaires croissent d'année en année selon les prévisions, la rentabilité sera aussi entrain de croître. Enfin, grâce à l'indice de profitabilité supérieur à 1 (1,201), nous disons dire que le projet est acceptable.

BIBLIOGRAPHIE

1. Bango, E. K. (2014). *Etude de faisabilité et de viabilité d'un projet d'investissement. Cas d'implantation d'une ferme agricole au plateau de Bateke*. Kinshasa.
2. Cabane, P. (mai 2005). *L'essentiel de la finance à l'usage des managers. Maîtriser les chiffres d'affaires*. Paris: 2e édition revue et augmentée .
3. Commune de Bagira. (2020). *Statistiques de la population de Bagira*. Bukavu.
4. Faïda, C. (2011). *Etude de faisabilité de création d'une unité de production de sucre dans la province du Nord-Kivu à Rutshuru, analyse financière et économique*.
5. KATUSELE, E. B. (2016). *La dot au congo, entre hésitations et inopportunités de fixer un taux maximum*. Goma.
6. Masarirambi, M., Mamba, M., & Earnshaw, D. (2011). *Effet de divers substrats sur la croissance et rendement des pleurotes*.
7. Maya, B. B. (2012). L'Etat : contraintes et liberté, approche économique. *Pouvoirs*, 3(142), 21-31.
8. Mugisho, G. M. (2015). *Analyse économique-financière du risque et de la rentabilité d'un projet de création d'une firme de production et de commercialisation des champignons (pleurotes) dans la ville de Bukavu*. Bukavu.
9. Mvunzi, L. (2008). Analyse d'un projet de création d'une savonnerie moderne à Kinsenso.
10. RDC. (2016). Loi modifiant et complétant la loi N°87-010 du 1er Août 1987 portant code de la famille. *Code de la famille*. Kinshasa, RDC.
11. Tabaro. (2013). *Aspects communicationnels de la symbolique de la dot chez les Bashi au Sud-Kivu*.