**Rapport de Tests CEM**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Sample** | **Section** | **Frequency** | **Detector** | **Polarization** | **Antenna** | **Margin** | **Overtaking** | **Conformity** | **Limit** |
| Paradox – Plan de Développement et Demande de Prêt |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| 1. Présentation de l’entreprise |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Nom de l'entreprise : Paradox |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Fondateurs : Amos Kinzonzi Ngimbi | Siracide Kitoko Monsieur Dev (Amodive) | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Secteur d’activité : |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Produits : Huiles naturelles (avocat | carotte | NaN | curcuma | palmiste | oignon | NaN | NaN | pommades capillaires naturelles. |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Services : |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Vente d’accessoires téléphoniques et recharge de téléphone. |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Services financiers : M-PESA | Orange Money | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Activités de transport : Taxi. |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Vente en ligne et publicité pour augmenter la clientèle. |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Objectif du prêt : Diversification des activités et augmentation de la capacité de production et de distribution. |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| 2. Objectif du prêt |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Montant demandé : 15 000 USD |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Durée de remboursement : 24 mois (2 ans) |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Utilisation des fonds : |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Achat de véhicules : |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Une voiture pour le service de taxi et les livraisons. |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Une moto à trois pneus pour le transport. |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Infrastructure : |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Mise en place d’un shop pour les services M-PESA | Orange Money | NaN | et la vente d’accessoires téléphoniques. |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Énergie : |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Achat d’un groupe électrogène pour les recharges de téléphones dans les zones sans électricité. |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Production : |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Achat de matières premières pour les huiles naturelles et pommades capillaires. |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| 3. Analyse de la situation actuelle |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Problème principal : Insuffisance de financement pour répondre aux besoins de production et diversifier les activités. |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Difficulté : Faible capacité à se développer et à renforcer la distribution en raison du manque de fonds. |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Plan de relance : |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Diversification des services (M-PESA | taxis | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Augmentation de la production d’huiles naturelles. |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Renforcement de la distribution grâce à de nouveaux moyens logistiques. |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| 4. Plan de remboursement du prêt |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Modalités de remboursement : |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Paiements mensuels fixes sur 24 mois. |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Sources de revenus pour le remboursement : |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Augmentation des revenus grâce aux nouvelles activités (taxis | shop | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Gestion rigoureuse des fonds issus des services diversifiés. |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| 5. Stratégie de croissance et nouvelles activités |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Services M-PESA | Orange Money | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Création d’un shop pour les dépôts | retraits et recharges téléphoniques. | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Vente d’accessoires pour attirer davantage de clients. |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Énergie : Groupe électrogène |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Fourniture d’un service de recharge téléphonique dans des zones sans électricité. |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Génération de revenus supplémentaires via les frais de recharge. |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Transport : Taxis et moto à trois pneus |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Achat d’une voiture pour le service de taxi et les livraisons. |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Utilisation d’une moto pour offrir un service de transport abordable et rapide. |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Amélioration de la logistique de distribution pour toucher une clientèle élargie. |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| 6. Risques et solutions |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Risque : Faible demande pour certains services ou problèmes de paiement. |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Solution : Promotions et réduction des prix pour stimuler la demande. Renforcement du marketing ciblé. |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Risque : Coûts élevés de maintenance (véhicules | groupe électrogène). | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Solution : Maintenance préventive et partenariats avec des garages locaux pour réduire les coûts. |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| 7. Justification du prêt |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Retour sur investissement : |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Les revenus générés par les nouvelles activités permettront de rembourser le prêt tout en augmentant la rentabilité. |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Plan de croissance : |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Diversification des activités pour des sources de revenus stables. |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
| Amélioration de la mobilité et de la capacité de production pour garantir un flux de trésorerie régulier. |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |
|  |  | NaN |  |  |  | NaN | NaN |  |  |