

KAMEO Bikes

Présentation
des activités



AGENDA

1. Mission de KAMEO Bikes
2. Equipe
3. Valeurs
4. Produits
 - Produit #1 : vélos personnels
 - Produit #2 : vélos partagés
5. Marché et concurrence
6. Finances
 1. Actionnariat
 2. Dettes
 3. Use-case
 4. Exemple financier
 5. Revue année 2020
 6. Comparaison financière
 7. Projection sur l'année 2021
 8. Projection 2021 – 2022 – 2023
 9. Besoin de financement
 10. Prêt coup de pouce
7. Annexes



Mission de KAMEO Bikes

« KAMEO BIKES a pour mission de rendre plus agréable, économique et durable les déplacements quotidiens des organisations et des individus »

Equipe KAMEO Bikes

ÉQUIPE PERMANENTE



Antoine

Co-Gérant de la société
Temps plein
Responsable des finances
et des développements
de la solution digitale



Julien

Co-Gérant de la société
Temps plein
Expert vélo,
en charge du conseil
des clients



Justine

Temps plein
Responsable administratif



Pierre-Yves

Co-Gérant de la société
En support
Responsable des
marchés publics et
des aspects légaux



Thibaut

Co-Gérant de la société
En support
Infographiste et
responsable de la
communication



FIN AVRIL

Simon

Temps plein
Responsable d'atelier,
expert vélo

STAGIAIRES



Abdoulaye

Stagiaire en IT
Développement de la
solution digitale



Younes

Stagiaire en IT
Développement de la
solution digitale



Aymeric

Stagiaire en
business development
En support du développement
commercial de la solution
de vélos partagés



Gregory

Stagiaire en
business development
En support du développement
commercial de la solution
de vélos personnels
(plan cafétérias)



Martin

Stagiaire en marketing
Développe notre présence
digitale sur les réseaux

VALEURS

Respect des personnes

Respect de la planète

Transparence

Innovation et simplicité

Proximité et conseil

Produit #1 : vélos personnels

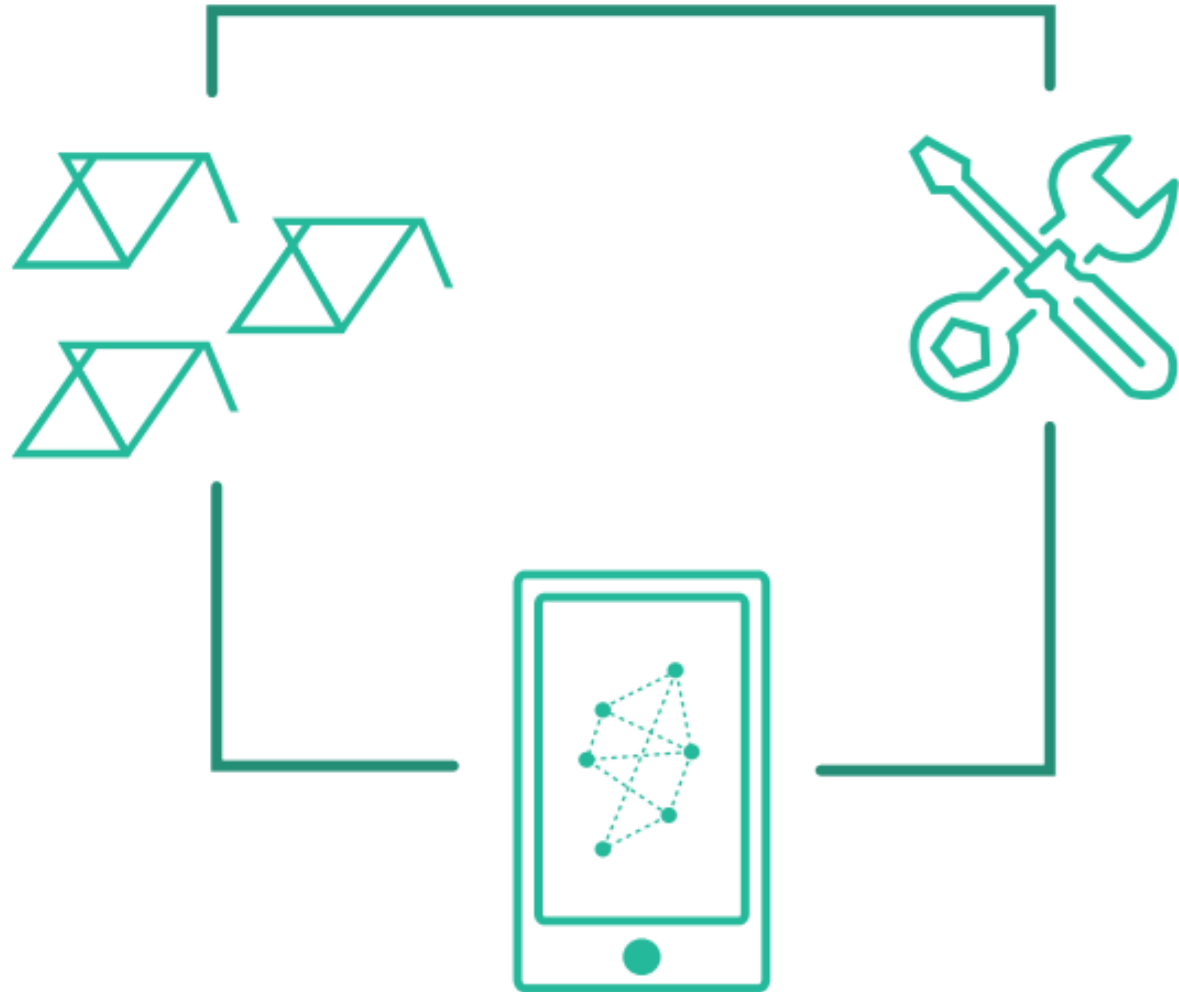


Vélos personnels

Introduction

Lorsqu'une entreprise souhaite mettre à disposition des vélos personnels pour ses employés, KAMEO Bikes s'occupe de proposer une solution complète:

1. Identification des besoins pour l'entreprise et pour les employés
2. Commande, montage et livraison du vélo choisi pour l'employé
3. Entretien des vélos
4. Assurance des vélos



Vélos personnels

1. Identification des besoins pour l'entreprise et pour les employés

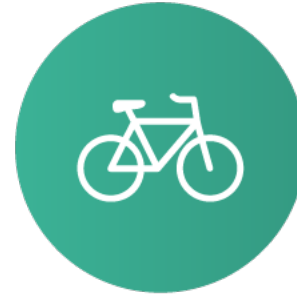
La première étape de la mise à disposition de vélos personnels consiste à répondre aux questions suivantes:



Qui finance le vélo ?
L'employeur ou
l'employé ?



Au sein de l'entreprise,
qui peut commander
un vélo ?



Comment l'employé peut-il
choisir son vélo ?
Budget maximum ?
Type de vélos exclus ? Budget
pouvant être alloué aux
accessoires ?



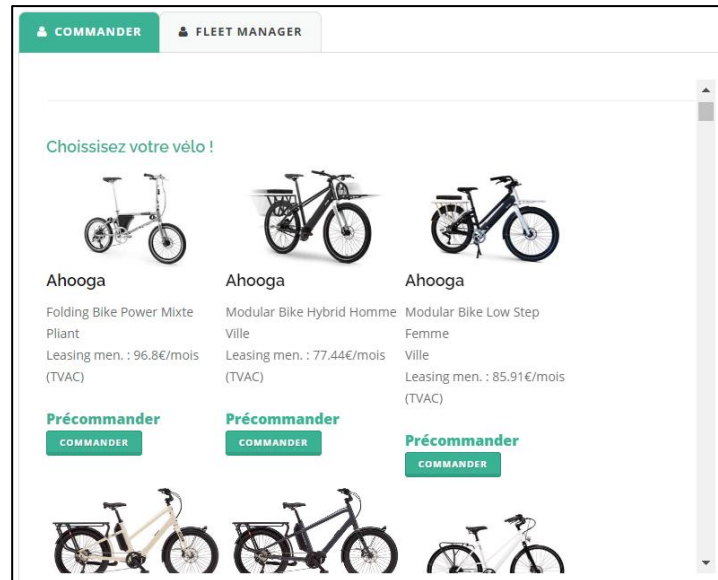
Une bike policy est-
elle déjà présente ?
Si non, KAMEO Bikes
peut se charger d'en
créer une.

➤ Nous vous accompagnons dans la réflexion de chacune de ces étapes afin de limiter votre charge de travail et de profiter de notre expérience.

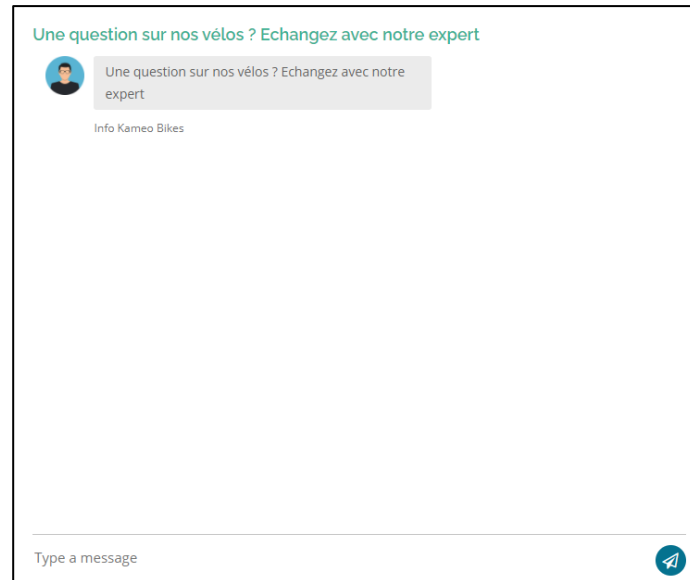
Vélos personnels

2. Commande, montage et livraison du vélo choisi pour l'employé

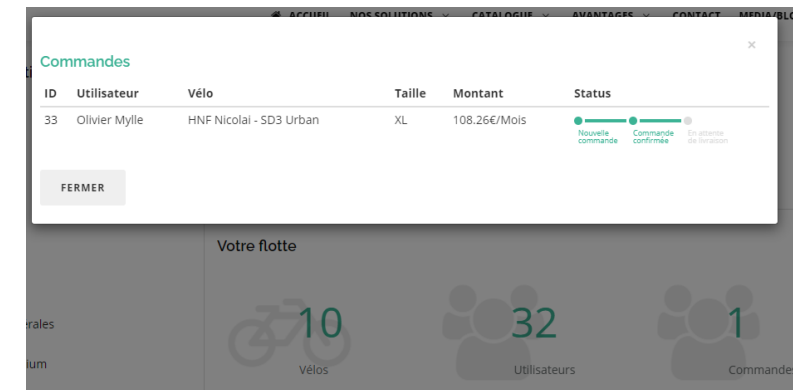
Une fois l'étape de préparation complétée, chaque employé reçoit un accès sur notre plateforme afin de commander son vélo facilement sous les conseils d'un expert vélo KAMEO :



Interface de commande pour les employés



Chat pour recevoir des conseils sur le choix du vélo (n° de téléphone également disponible) **et organiser un test !**



Une interface de gestion pour les fleet managers afin d'avoir une vue sur les commandes en cours et à approuver

Vélos personnels

2. Commande, montage et livraison du vélo choisi pour l'employé

Le vélo commandé, nous nous occupons de la livraison du vélo sur le site de l'entreprise.



Vélos personnels

3. Entretien des vélos


Les entretiens sont effectués par nos soins, sur le site de l'entreprise.

Nous incluons dans nos entretiens, sans coût supplémentaire pour l'employé, le remplacement de toutes les pièces d'usures habituelles. Plus d'informations sont disponibles dans nos conditions générales de vente.

L'employé a une vue complète sur son espace MyKAMEO des informations de son vélo, les entretiens effectués et les entretiens à planifier

FLEET MANAGER

VÉLO PERSONNEL



Descriptif de votre vélo

Modèle	HNF Nicolai XD3 speed
Date de début de contrat	2020-04-27
Date de fin de contrat	2023-04-27

informations rachat du vélo

Actions prises sur le vélo

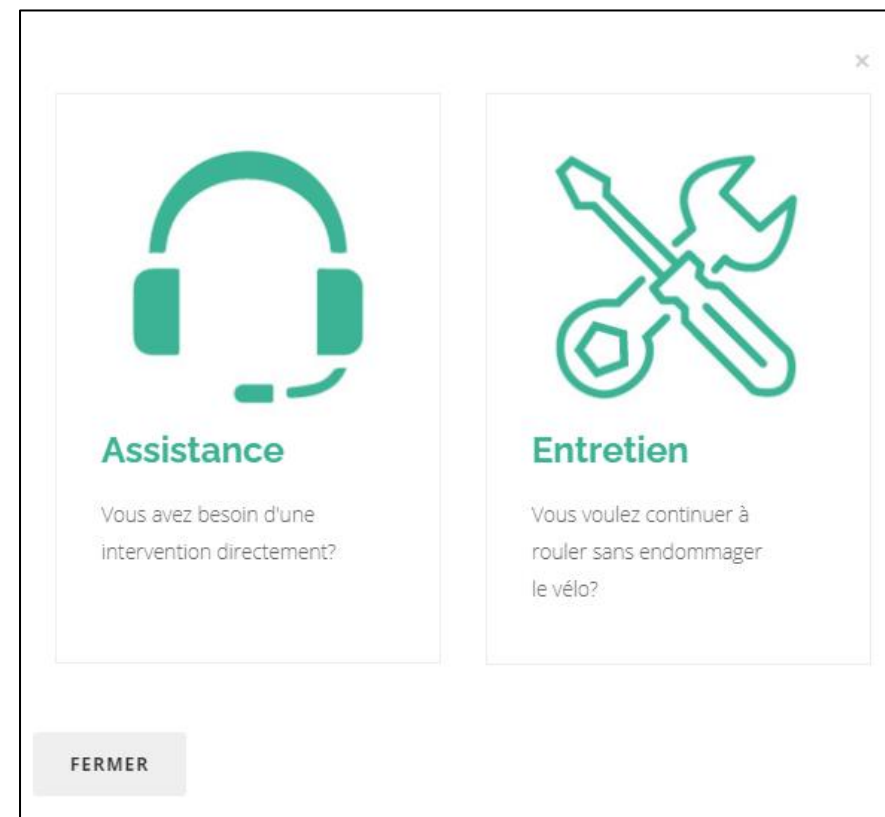
Date	Description
2020-11-11	Entretien fait

Vélos personnels

4. Assurance des vélos

Avec son leasing, tout employé bénéficie d'une protection contre le vol et la casse, via notre assureur AEDES.

Une intervention d'urgence est également prévue dans le cas où l'employé rencontre un problème technique durant son trajet, afin de le rapatrier auprès de son domicile ou de son lieu de travail.



Vélos personnels

5. Fiscalité belge

Grâce à la fiscalité belge, prendre un vélo en leasing via son entreprise est très intéressant.

En effet, il est possible de payer le vélo avec son brut (salaire, 13^{ème} mois, bonus), sans surcoût pour l'employeur.

Exemple chiffré:

Vélo Conway eWME 627



- Prix leasing : 166 € / mois
 - Impact du leasing sur le salaire brut : 110 € / mois (exonération des charges patronales)
 - Impact du leasing sur le salaire net : 63 € / mois
 - Si l'employé habite à 10 kms de son lieu de travail, qu'il utilise son vélo 3 jours par semaine pour aller au travail, cela représente une prime kilométrique de:
 $2(\text{aller/retour}) * 10(\text{kms}) * 3(\text{jours/semaine}) * 4(\text{semaine/mois}) * (23\text{cents/kms}) = \text{rapporte } 55\text{€/mois}$
- Un vélo d'une valeur 5.217 € TVAC ne coûte que 8 € / mois à l'employé !

Produit #2 : vélos partagés



Vélos partagés

Introduction

Une entreprise peut choisir de mettre à disposition des vélos partagés au sein d'une entreprise. Cela permet d'optimiser l'utilisation de ceux-ci.

KAMEO Bikes propose une solution complète:

1. Installation des vélos et des infrastructures
2. Plateforme pour automatiser la réservation des vélos
3. Borne à clés afin d'automatiser l'échange des clés entre les utilisateurs

Vélos partagés

1. Installation des vélos et des infrastructures

Qu'il s'agisse de vélos, de l'installation d'un abri ou d'une enceinte sécurisée pour accueillir les vélos, KAMEO Bikes s'occupe de tout.

Nous choisissons ensemble les modèles des vélos et les accessoires à mettre à disposition.



Vélos partagés

2. Plateforme pour automatiser la réservation des vélos

Une fois les vélos prêts à être utilisés, nous pouvons vous mettre à disposition notre plateforme de réservation de vélos

RÉSERVER UN VÉLO

VOS RÉSERVATIONS

FLEET MANAGER

A QUELLE DATE VOULEZ-VOUS PRENDRE LE VÉLO ?

Mercredi 13 janvier

17h30

A QUELLE DATE VOULEZ-VOUS RENDRE LE VÉLO ?


Mercredi 13 janvier

18h30

RECHERCHER

MyMeteo

Intéressé par notre module MyMeteo ? Veuillez définir votre adresse de domicile via le bouton "actualiser" dans le panneau vertical gauche



Conway ETS-200 se - Dame

Marque : Conway
Modèle : Ets 200 se
Taille : M

RÉSERVER

Plateforme de réservation pour l'employé

RÉSERVER UN VÉLO

VOS RÉSERVATIONS

FLEET MANAGER

Réervations précédentes :

- Depuis le début de l'année : 0 réservations
- Depuis le début du mois : 0 réservations

ID	Départ	Arrivée	Vélo
1055	14/10/20 - Afelio Quai Mativa à 09:30	14/10/20 - Afelio Quai Mativa à 10:00	Conway ETS-200 se - Dame
974	17/09/20 - Afelio Quai Mativa à 13:15	17/09/20 - Afelio Quai Mativa à 13:30	Conway ETS-200 se - Dame
909	26/08/20 - Afelio Quai Mativa à 10:15	26/08/20 - Afelio Quai Mativa à 10:30	Conway ETS-300 se - Homme
908	26/08/20 - Afelio Quai Mativa à 10:15	26/08/20 - Afelio Quai Mativa à 10:30	Conway ETS-200 se - Dame
907	26/08/20 - Afelio Quai Mativa à 10:15	26/08/20 - Afelio Quai Mativa à 10:30	Conway ETS-200 se - Dame

Showing 1 to 5 of 23 entries

Previous

1

2

3

4

5

Next

Réervations futures :

ID	Départ	Arrivée	Vélo
----	--------	---------	------

Vue sur les réservations passées pour l'employé

Vue sur les réservations

Sélection de vélo

DATE DE DÉBUT COMPRISE ENTRE LE

21/09/2020

ET LE

13/01/2021

Réf.	Vélo	Départ	Fin	Utilisateur	Statut
1026	332 - 1/ Merckx	28/09/20 08:30 - Actiris Tour Astro	28/09/20 09:45 - Actiris Tour Astro	jnihoul@actiris.be	Clôturée
1028	332 - 1/ Merckx	30/09/20 10:00 - Actiris Tour Astro	30/09/20 12:00 - Actiris Tour Astro	jvanrossom@actiris.be	Clôturée
1031	333 - 2/ Poulidor	02/10/20 07:00 - Actiris Tour Astro	05/10/20 09:15 - Actiris Tour Astro	jvanrossom@actiris.be	Clôturée
1033	332 - 1/ Merckx	03/10/20 18:15 - Actiris Tour Astro	03/10/20 18:30 - Actiris Tour Astro	julien@actiris.be	Clôturée
1069	332 - 1/ Merckx	23/10/20 10:45 - Actiris Tour Astro	23/10/20 11:00 - Actiris Tour Astro	julien.jamar@actiris.be	Clôturée
1081	342 - 10/ Contador	02/11/20 18:00 - Actiris Tour Astro	02/11/20 18:30 - Actiris Tour Astro	julien@actiris.be	Clôturée
1072	332 - 1/ Merckx	03/11/20 12:00 - Actiris Tour Astro	03/11/20 12:30 - Actiris Tour Astro	gguery@actiris.be	Clôturée
1083	337 - 6/ Strada	03/11/20 13:00 - Actiris Tour Astro	03/11/20 14:00 - Actiris Tour Astro	jvanrossom@actiris.be	Clôturée
1086	334 - 3/ Hinault	05/11/20 14:30 - Actiris Tour Astro	05/11/20 15:00 - Actiris Tour Astro	jvanrossom@actiris.be	Clôturée
1089	334 - 3/ Hinault	05/11/20 15:15 - Actiris Tour Astro	05/11/20 15:45 - Actiris Tour Astro	jvanrossom@actiris.be	Clôturée
1092	338 - 7/ Bobet	05/11/20 15:30 - Actiris Tour Astro	05/11/20 16:00 - Actiris Tour Astro	gguery@actiris.be	Clôturée

Vue de gestion pour le fleet manager

Vélos partagés

3. Borne à clés afin d'automatiser l'échange des clés entre les utilisateurs

Réserver un vélo :



Connectez-vous sur MyKAMEO et réservez votre vélo.



Entrez le code reçu par mail pour déverrouiller la borne.



Prenez la clé du cadenas de votre vélo sous le led illuminé.



Déverrouillez votre vélo à l'aide de la clé reçue.

Rendre le véhicule :



Verrouillez votre vélo à l'aide de votre clé.



Ouvrez la borne en scannant le badge de votre clé.



Remettez la clé du cadenas de votre vélo sous le led illuminé.

Afin d'automatiser l'échange des clés entre les différents utilisateurs, nous avons développé une borne connectée à notre plateforme internet







Marché et concurrence






Principaux concurrents



Les acteurs du marché

	Utilise des revendeurs ?	Offre Possède tous le pack complet (Vélos, assurance, entretien, gestion de flotte)	Segment	Stratégie d'approche
	Oui	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Vente ou leasing ➤ Gestion de flotte 	Tout type d'entreprises	Partage de leurs activités commerciales en montrant leur partenaire
	Oui	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Leasing ➤ Seulement à partir de 30 vélos 	Grandes entreprises	Très présent sur les réseaux avec un but de partager des infos liées au vélo
	Oui	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Leasing ➤ Seulement à partir de 10 vélos 	Grandes entreprises	Communication énorme sur les réseaux (actualités, conseils vélo)
	Non, Cyclobility est son propre revendeur	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Leasing ➤ Seulement à partir de 10 vélos 	PME d'au moins 20 salariés	Partage les expériences de leur partenaire pour faire acheter

	Utilise des revendeurs ?	Offre Possède tous le pack complet (Vélos, assurance, entretien, gestion de flotte)	Segment	Stratégie d'approche
	Oui	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Leasing ➤ Gestion de flotte 	Tout type d'entreprises	Très présent sur les réseaux avec un but de partager des infos liées au vélo
	Oui	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Leasing ➤ Gestion de flotte 	Tout type d'entreprises	Partage de leurs activités commerciales en montrant leur partenaire
	Non, Kameo est son propre revendeur	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Vente ou Leasing ➤ Borne ➤ Gestion de flotte 	Entreprise de max 500 employés	Stratégie par le partage des expériences des précédents clients ainsi que la communication avec ceux-ci

- CYCLOBILITY est le concurrent le plus proche de KAMEO Bikes en terme de business model, même si KAMEO Bikes a des arguments supplémentaires pour le partage des vélos (borne partagée). Il sera donc utilisé pour base de comparaison dans l'analyse financière

Différenciation de KAMEO Bikes

- KAMEO Bikes n'est pas un simple intermédiaire mais également un revendeur vélo, entraînant plusieurs avantages:
 - Double marge sur les contrats
 - Marge sur le vélo (30% sur valeur marchande)
 - Marge sur le contrat de leasing et services (47% sur valeur marchande du vélo environ)
 - Maîtrise du stock et expertise sur les marques en catalogue:
 - De nombreux magasins de vélos commencent à refuser de vendre des vélos aux sociétés de leasing de vélo à cause de la pénurie annoncée en 2021. KAMEO Bikes est à l'abri car nous commandons nos vélos directement chez le distributeur
 - KAMEO Bikes a une expertise sur les marques revendues et guide le client dans son choix, au lieu d'être un simple intermédiaire

Clients Actuels

Client	Type de contrat	Montant
Azzana	Offre vélo personnel	753 € / mois
City Dev	Offre vélo personnel	1000 € / mois
Insitut des radio-éléments	Offre vélo personnel	827 € / mois
Afelio	Offre vélo partagé	377 € / mois
Infrabel	Offre vélo partagé	725 € / mois
Actiris	Offre vélo partagé	350 € / mois
IDEA	Offre vélo partagé	738 € / mois

➤ Et toute une série d'autres clients pour un montant total de 11.000 € / mois actuellement

Commandes en cours

- KAMEO Bikes met en avant son offre de vélos personnels car cette offre permet de signer des vélos sans effort de sales supplémentaires, à partir du moment où le contrat-cadre est signé avec une entreprise. Nous avons déjà enregistré de nombreuses commandes pour l'année 2021, les vélos doivent encore être livrés:
- 20 commandes en attente de livraison

Client	Nombre de vélo	Montant
Association Régionale de Santé et d'Identification...	1	Achat d'un vélo, 4132 €
Azzana Consulting	3	Leasing, 285 € / mois
City Dev	1	Leasing, 108€ / mois
Dominique Delcourt et DUERINCKX Blaise	2	Achat, 5.044 €
Dyncomm	2	Leasing, 280 € / mois
IEM Power systems	3	Leasing, 311 € / mois
Institut des radioéléments	7	Leasing, 1022 € / mois
Pauline Mativa	1	Achat, 2644 €

- Nous enregistrons un nombre important de commandes malgré le froid et la saison considérée comme basse. La saisonnalité du marché du leasing vélo (comme moyen de transport) est moins importante que celle de la vente de vélos (plus orienté loisir).

Stratégie commerciale

Offre B2B

- Priorité pour l'année 2021 : Signer un maximum de plans cafétérias. 3 ont été signés en 2020, un a déjà été signé en 2021. Le partenariat avec Securex va permettre d'augmenter très rapidement ce nombre, nous prévoyons d'en signer une quinzaine sur l'année. Cela devrait sécuriser environ 150 vélos leasés sur l'année. Nos plans cafétérias existants devraient nous amener 30 vélos supplémentaires,
- Nous nous faisons connaître via notre présence digitale (Facebook, LinkedIn) mais également via nos actionnaires avec un grand réseau (nous avons récemment reçu une liste de 100 sociétés à contacter de leur part, le travail est en cours)
- Nous avons récemment implémenté un chat en direct sur notre site internet afin de davantage convertir en contacts commerciaux les visites sur notre site internet
- Nous relancerons les différentes publicités via Google lorsque la saison haute commencera (Mars / Avril). Nous avons obtenu des résultats intéressants l'année passée
- Nous avons commencé la prospection commerciale en direct via nos stagiaires. 2 rendez-vous ont déjà été obtenus et nous devrions en avoir beaucoup plus dans les semaines à venir
- Nous sommes en discussion avec des grands acteurs (BPOST) afin d'identifier des opportunités pour notre boîte à clé intelligente. De telles opportunités ne sont pas reprises dans la présentation actuelle mais dégageront une rentabilité importante dans le futur.

Offre B2C

- Nous adopterons la même stratégie que l'année passée : des posts Facebook et de la publicité Google. Notre business plan ne prévoit pour 2021 « que » 75 ventes car nous allons réserver notre flotte de vélo pour l'offre B2B, plus rentable. Nous pourrions sans difficultés atteindre 100% de croissance par rapport à l'année passée et donc vendre 120 vélos mais la pénurie annoncée en 2021 nous oblige à prendre certain choix






Finances



Structure de l'actionnariat

Actionnaire	Parts (%)
Antoine Lust (co-fondateur)	21,75%
Julien Jamar De Bolsee (co-fondateur)	21,75%
Pierre-Yves Adant (co-fondateur)	20,34%
Thibaut Mativa (co-fondateur)	14,86%
Pierre Detry	8,78%
SIBA (Be Angels)	7,65%
Luc Pire	0,88%
Pieter Arickx	0,88%
Bernard Dehaye	0,88%
Bernard Lust	0,88%
Maxime Renson	0,86%
Tom Winandy	0,09%
Stephan Milis	0,43%

Dettes contractées

Organisme financier	Montant total	Remboursement	Début de remboursement	Fin de remboursement	Contrat	Sûreté sur prêt
Novalia	40.000 €	3.500 € par trimestre	01/01/21	01/01/24	 Novalia 1.pdf	N/A (région wallonne)
Novalia	11.000 €	950 € par trimestre	01/03/21	01/03/24	 Novalia 2.pdf	N/A (région wallonne)
Novalia	67.000 €	8.700 € par trimestre	31/12/21	30/09/23	 Novalia 3.pdf	N/A (région wallonne)
Belfius	100.000 €	2.862 € par mois	01/01/21	01/01/21	 Prêt Belfius.pdf	Région wallonne à 75 % + 4 co-fondateurs en caution solidaire à 25%
BNP (prêt camionnette)	15.000 €	330 € par mois	01/02/19	01/02/23	 Contrat BNP.pdf	4 co-fondateurs caution à 100%

Use-case : vélo en leasing

Un business model rentable

- Valeur moyenne d'un leasing : 111,7 € / mois HTVA pour un vélo en valeur marchande de 2571,93 € HTVA (1.800 € HTVA à l'achat)

Revenus	
Leasing	111,7 € / mois soit 4.021,2 € HTVA sur 36 mois
Revente en fin de contrat	16% de la valeur du contrat, soit 411,5 €
Total	4.432,7 € HTVA

Coûts	
Assurance	84 € / an soit 252 € sur la durée totale du leasing
Entretiens	50 € de provisions de pièces et 50€ de main d'oeuvre par entretien, 4 entretiens sur 36 mois soit 400 € au total
Achat du vélo	30% de réduction sur valeur marchande, soit 1.800 €
Total	2.452 € HTVA
Marge	4432,7 – 2452 = 1980 € (81% ROI)

Exemple financier - Rentabilité

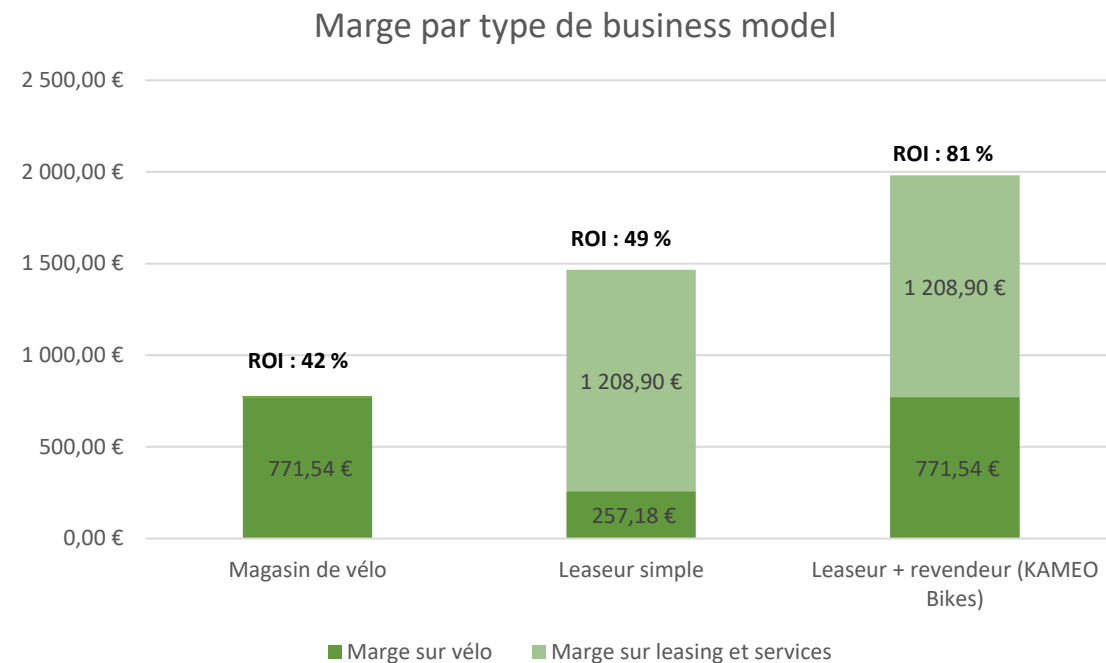
Un business model rentable

- 4.432,7 € de revenus
- 2.452 € de coûts
- 1.980,7 € de marge soit 80% de ROI
 - 771,57 € de marge liée à notre situation de revendeur vélo
 - 1.209,13 € de marge liée à la mise à disposition des services

En comparaison, un magasin de vélo ne fait que 42 % de ROI !

Une société de leasing (pas revendeur) n'a que 10% de marge sur achat, soit un ROI estimé pour ces sociétés de l'ordre de 50 %.

L'activité de KAMEO Bikes est 2 fois plus rentable qu'un traditionnel magasin de vélo et 65 % plus rentable qu'une société de leasing



Exemple financier – Besoin en financement

- Le business model de KAMEO Bikes est très rentable mais nécessite des besoins de financements importants. Un vélo doit être acheté pour ensuite dégager de la rentabilité sur les 36 mois suivants.
- Prenons l'exemple de vélos placés chez des clients, avec doublement du nombre de vélos chaque année. Considérons 50 vélos placés la première année
- Valeur de référence: vélo d'une valeur de 2571,93 € HTVA, placé chez des clients à 111,7 € / mois HTVA (exemple type de l'année 2020)

	Année 1	Année 2	Année 3
Nombre de vélos	50	100	200
Achat des vélos	90 013,00 €	180 026,00 €	360 052,00 €
Chiffre d'affaire	33 510,00 €	134 040,00 €	335 100,00 €
Total (cash-flow)	-56 503,00 €	-45 986,00 €	-24 952,00 €
Valeur restante des contrats	167 961,49 €	436 452,98 €	987 890,58 €

Explications:

- Nous avons considéré dans l'exemple uniquement l'achat du vélo afin de garder l'explication simple
 - Nous considérons uniquement 6 mois de loyer sur la première année de placement du vélo (certains vélos sont placés en janvier, d'autres en décembre)
 - KAMEO Bikes se retrouve exactement dans cette situation, avec des salaires à payer, raison pour laquelle la perte est légèrement plus importante
- **Tant que KAMEO Bikes sera en forte croissance, des besoins de financement seront présents**

Revue année 2020

Bilan provisoire de l'année 2020 :



KAMEO - Bilan provisoire 2020.pdf

Pourquoi une perte de 74 000 € ?

- Les achats de vélos sont passés en achat de marchandise, imputant toute la charge en année d'achat (311.000 € au total).
- L'année 2020 a donc servi à supporter les achats pour des vélos rentables sur les 36 mois suivants
- 65 vélos ont été vendus en 2020, permettant d'avoir une certaine rentabilité à court-terme et de limiter la perte comptable

Que se serait-il passé si les vélos étaient passés en actifs immobilisés au lieu du stock ?

- Via achat de stock, nous avons eu 311.000 € d'achat de marchandises
 - 65 vélos ont été vendus, pour un montant total de 105.828 € en valeur d'achat
 - Nous avons donc acheté pour 205.000 € de vélos qui sont soit placés chez des clients, soit en attente d'être placés. Ces vélos auraient dû être amortis, à hauteur de 6 mois sur l'année (les vélos sont arrivés tout au long de l'année), soit 34.166 € ($205.000 * 6 / 36$)
 - Nous avons également acheté pour environ 100.000 € de vélos en 2019, soit un impact comptable sur 2020 si nous les faisons passer en amortissements de 33.000 € ($100.000 * 12 / 36$)
 - Dans les comptes actuels, nous avons eu une imputation au compte de charges de 311.000 € - 143.000 € (variation de stock marchandise), soit un total de 168.000 €
 - Différence entre la situation actuelle et la situation normale (en cours de révision par le comptable) : 100.000 €
 - KAMEO Bikes serait alors en positif comptablement, **même si cela ne change rien d'un point de vue cash-flow**

Comparaison financière - Cyclobility

- **Cyclobility**



Comptes Cyclobility.pdf

- Capital : 168.000 €
- Dettes : 1.449.023 €
- Rapport Dettes / Capital : **8,62**
- Actif immobilisé: 1.173.000 € ➔ Cyclobility finance plus que son stock, ils financent une partie de leur contrat directement

KAMEO Bikes:

Capital : 278.628 €

Dettes : 212.645 €

➤ Rapports Dettes / Capital : **0,76**

➤ **Cyclobility est déjà fortement financé via de la dette. Leur activité est en croissance et ils sont suivis par un acteur ayant compris la rentabilité long-terme du business modèle**

NB: ceci est également le cas des autres concurrents, leur bilan comptable peuvent être trouvé sur le site de la banque nationale belge.

Projection 2021

Au vu du boom de l'utilisation des vélos et de la pénurie attendue en 2021, KAMEO Bikes estime qu'il pourra facilement placer 75% de son stock en 2021, répartis de la sorte:

- 282 vélos en leasing
- 75 vélos vendus

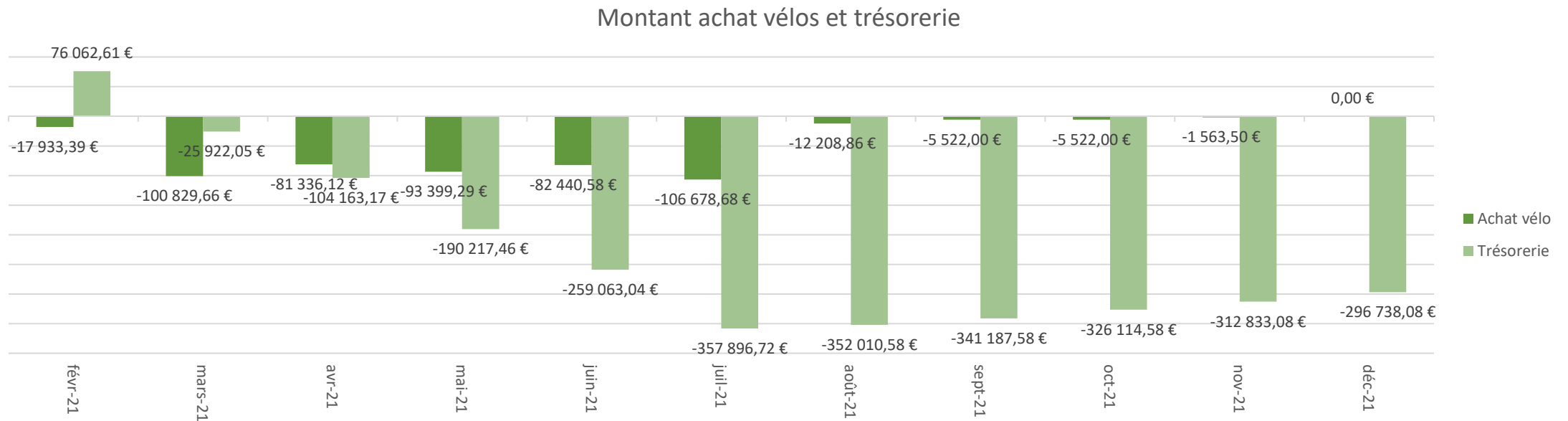
Explication des hypothèses:

- Antoine Lust a rejoint la société à temps plein début 2021, dédoublant la force de frappe commerciale
- Simon va rejoindre la société afin de s'occuper de l'opérationnel et Julien pourra se focaliser sur les ventes
- Nous sommes déjà en train de signer notre premier nouveau plan cafétéria avec Methanex, en avance sur les prévisions
- Nous allons signer un partenariat avec Securex, KAMEO Bikes sera fournisseur officiel vélos pour tous les plans cafétérias implémentés par Securex auprès de ses clients (50 plans cafétérias par an)
- Nous avons prévu 5 vélos/mois sur les mois de décembre / janvier, nous en avons déjà signé plus de 30 !

Projection 2021

Au vu du boom de l'utilisation des vélos et de la pénurie attendue en 2021, KAMEO Bikes estime qu'il pourra vendre facilement 355 vélos, répartis de la sorte:

- Environ 280 vélos en leasing
- 75 vélos vendus
- L'objectif est de se focaliser sur la partie rentable de KAMEO Bikes, le leasing de vélos



Projection 2021

Vue comptable: nous allons acheter pour un peu plus de 500.000 € de vélos. **Si nous les considérons comme du stock**, nous aurons (500.000 € - réduction de valeur) en charge. La réduction de valeur peut se calculer ici sur 6 mois, soit un total à imputer en charge de 416.000 € ($500.000 - 500.000 * 6 / 36$)

Nous aurons donc, **en vision comptable**:

Description	Montant
Achat de vélos	416.000 €
Contrats en cours et signatures de contrats	11.000 € / mois (contrats existants) + 275 contrats sur 6 mois = 26.262 € / mois soit 315.000 € sur l'année
Vente de vélos	127.000 €
Salaire et charges fixes	13.845 €/mois soit 166.140 €
TOTAL	-140.140 €

Projection 2021

Vue financière: nous allons acheter pour un peu plus de 500.000 € de vélos. **Si nous les considérons comme des actifs immobilisés**, nous aurons 500.000 € à amortir sur 6 mois + l'amortissement des vélos des années précédentes

Nous aurons donc, **en vision comptable**:

Description	Montant
Amortissement des vélos	$500.000 * (6/36) + (100.000€ * 12/36) = 116.333 €$
Contrats en cours et signatures de contrats	11.000 € / mois (contrats existants) + 275 contrats sur 6 mois = 26.262 € / mois soit 315.000 € sur l'année
Vente de vélos	127.000 €
Salaire et charges fixes	13.845 €/mois soit 166.140 €
TOTAL	+159.527€

Ces 2 visions comptables nous donnent des résultats complètement opposés **mais le plus important est la vue sur la trésorerie**. Le modèle est très rentable mais a besoin de financement.

Projection années 2021 – 2022 - 2023

En extrapolant la dernière vue sur les années 2022 et 2023:

- On considère une augmentation de 50 % de chacun des postes, toutes proportions gardées

Description	2021	2022	2023
Amortissement des vélos	$500.000 * (6/36) + (100.000€ * 12/36) = 116.333 \text{ €}$	<ul style="list-style-type: none"> • Amortissement des vélos de 2019 : $100.000 * 12 / 36 = 33.333 \text{ €}$ • Amortissement des vélos de 2020 : $500.000 * 12 / 36 = 166.666 \text{ €}$ • Amortissement des vélos de 2021 : $500.000 * (1,5) * 6 / 36 = 125.000 \text{ €}$ 	<ul style="list-style-type: none"> • Amortissement des vélos de 2019 : $100.000 * 6 / 36 = 16.666 \text{ €}$ (on avait amorti que les 6 derniers mois en 2019) • Amortissement des vélos de 2020 : $500.000 * 12 / 36 = 166.666 \text{ €}$ • Amortissement des vélos de 2021 : $750.000 * 12 / 36 = 125.000 \text{ €}$ • Amortissement des vélos de 2022 = $750.000 * (1,5) * 6 / 36 = 187.500 \text{ €}$
Contrats en cours et signatures de contrats	11.000 € / mois (contrats existants) + 275 contrats sur 6 mois = 26.262 € / mois soit 315.000 € sur l'année	<ul style="list-style-type: none"> • Contrats déjà signés : $11.000 + 275 * 111,7 \text{ €} = 41.717 \text{ € / mois}$ • Contrats à signer en 2021, rentables sur 6 mois en moyenne : $275 * (1,5) * 6 / 12 = 23.000 \text{ € / mois}$ • Total : 777.061 € 	<ul style="list-style-type: none"> • Contrats déjà signés : $(275 + 412) * 111,7 \text{ €} + = 76.693 \text{ € / mois}$ Contrats à signer en 2021, rentables sur 6 mois en moyenne : $412 * (1,5) * 6 / 12 = 34.512 \text{ € / mois}$ Total = 1.334.460 €
Vente de vélos	127.000 €	$127.000 * (1,5) = 190.500 \text{ €}$	Vente de vélos : $190.500 * (100\% + 50\%) = 285.750 \text{ €}$
Salaire et charges fixes	13.845 €/mois soit 166.140 €	$13.845 * (1,5) = 20.767 \text{ € / mois}$ soit 249.210 €	$20.767 * (1,5) = 31.150 \text{ € / mois}$ soit 373.806 €
TOTAL	+159.527 €	+ 393.352 €	+750.572 €

Besoin de financement

Comme démontré au slide « Projection 2021 », nous avons un besoin de financement de 357.000 €. Nous aimerions sécuriser 450.000 € afin de se donner la possibilité de réagir aux opportunités. Cet argent servira à financer l'achat du stock de vélo (plus de 500.000€) mais nous avons un besoin financier plus faible que ce montant au vu de la trésorerie existante et des rentrées de la société

- 200.000 à financer via des banques
- 125.000 € via le prêt coup de pouce
- 125.000 € via le prêt conjoint Sowalfin

➤ Si une banque nous permet de trouver un moyen de financement long-terme, nous la choisirons en priorité. Nous avons un besoin de financement cette année et si tout se passe comme prévu, nous aurons à nouveau besoin de contracter de la dette pour financement nos investissements (vélos).

NB: Le slide suivant explique plus en détail le prêt coup de pouce

Prêt coup de pouce

- **Prêt coup de pouce**
 - Description : Un prêt coup de pouce permet de prêter de l'argent à une société Wallonne, le tout avec un incitant fiscal :
« Concrètement, vous bénéficiez d'un crédit d'impôt annuel de 4% pendant les 4 premières années, puis de 2,5% sur les éventuelles 6 années suivantes. Un crédit d'impôt, cela signifie que l'impôt à payer sera diminué ou que vous serez remboursé si vous n'avez pas d'impôt à payer ! Vous devez, pour cela, être assujetti à l'impôt sur le revenu des personnes physiques ou à l'impôt des non-résidents, tel que localisé dans la Région wallonne. » (<http://www.pretcoupdepouce.be/preteur>)
- **Prêt conjoint SOWALFIN** (en complément du prêt coup de pouce)
 - En tant que société Wallonne, nous avons la possibilité de doubler le montant du prêt coup de pouce via SOWALFIN (<http://www.pretcoupdepouce.be/pret-conjoint-sowalfin>)
 - Concrètement, si nous arrivons à lever 125.000 € via le prêt coup de pouce, nous arriverions à lever 250.000 € au total

Annexes

Bureaux



KAMEO Bikes

Présentation
des activités

