



# NEWS

## Édition mars 2021

### Executive summary

- La famille KAMEO s'agrandit. Simon rejoint l'équipe en tant que mécanicien vélo. Fort de son expérience de 10 ans, Simon est un atout de poids dans le développement de KAMEO.
- Point sales : 2 nouveaux clients signés : Methanex et ville de Charleroi, nombreuses activités de prospection en cours
- Nous avons lancé un nouveau site internet [www.entretien-velo.com](http://www.entretien-velo.com) afin de cibler les entretiens pour le B2C, suite à l'arrivée de Simon en tant que mécanicien temps-plein
- Campagne de financement Econova + prêt conjoint SOWALFIN en cours
- L'organisation de l'assemblée générale est imminente



### Point sales

- **Securex** va renseigner les services de KAMEO lors de l'implémentation d'un plan cafétéria pour leurs clients, si ce plan cafétéria implique la mise à disposition de vélo
- **Methanex Europe** - Plan cafétéria - pas encore de vélo signé
- **Ville de Charleroi** - Marché public remporté
- **Province de Liège** - 2 marchés publics en attente de réponse
  - 36 racks de rangement + 7 bornes - 30 000 € htva - 85% de chances de gagner
  - 14 vélos - 30 000 € htva - 60% de chance de gagner
- Nous aimerions remercier **Philippe Menu** qui nous a introduit auprès de belles sociétés en région liégeoise et nous félicitons Gregory et Aymeric (stagiaires chez nous) pour leur prospection commerciale

### MARS



#### COMMANDÉS

Leasing : 7

Achat : 7

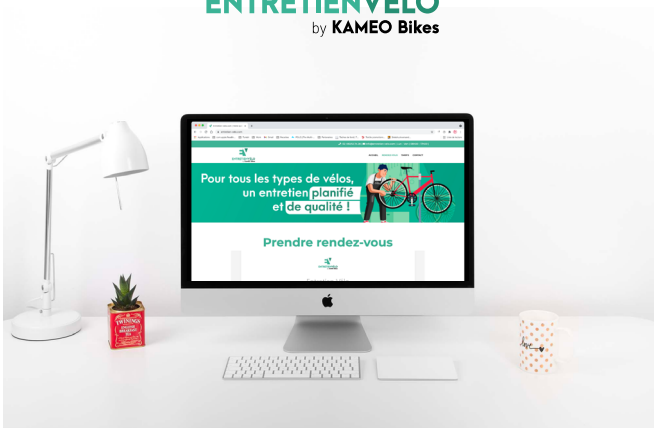


#### LIVRÉS

Leasing : 6

Achat : 7

Nous devrions voir une nette augmentation les prochains mois avec le retour des beaux jours + le résultat des offres déjà envoyées)



### Entretien-velo.com

- Nous vous l'annonçons dans la newsletter précédente, nous sommes ravis d'accueillir Simon dans notre entreprise en tant que mécanicien temps plein. Etant donné que nous avons estimé qu'un mécanicien peut s'occuper d'une flotte de 600 vélos environs sur une année et que nous en avons actuellement une centaine, nous avons lancé une nouvelle activité afin de remplir son agenda
- Quelques entretiens pour le B2C ont déjà été effectués, les retours sont très positifs
- Prochaine étape : attendre le retour des beaux jours et se positionner sur google via des annonces payantes. Une fois une base clientèle établie, nous laisserons le bouche-à-oreille faire son travail

### Campagne de financement Econova

- Nous avons reçu le feu vert de la part de Econova pour faire une campagne de crowlending (prêt coup de pouce). C'est une superbe nouvelle pour plusieurs raisons :
  - Nous espérons recevoir 250.000 € très rapidement, le timing est parfait au vu de nos prochaines échéances financières
  - Nous ne diluons la participation d'aucun des actionnaires actuels
  - Nous allons être la première société en dehors du marché cible de Econova (immobilier / énergie). Econova va donc mettre en place différentes actions marketing afin de montrer leur capacité à financer de nouveaux secteurs (réalisation d'une capsule vidéo, mention de réduction chez KAMEO Bikes pour la communauté de 10.000 personnes de Econova, etc...)
- En lien avec la campagne Econova, nous sommes en train de préparer le dossier de prêt conjoint SOWALFIN afin de doubler le montant de 250.000 € vers 500.000 € (plus d'informations : [par ici](#))
  - Un premier jet du dossier a été envoyé à SOWALFIN, nous devrions remplir tous les critères
  - Nous ne pouvons aller plus loin dans la démarche car nous devons d'abord finaliser la campagne de prêt coup de pouce avant de demander le prêt conjoint SOWALFIN
- Planning global :
  - Semaine du 29/03/21 : Préparation de la note d'information avec Econova pour les prêteurs
  - 02/04/21 : lancement de la campagne Econova pour le cercle restreint des investisseurs (renseignés par KAMEO Bikes). Si vous connaissez des personnes qui veulent y participer, c'est l'occasion de se manifester
  - Semaine du 05/04/21 : lancement de la campagne de financement pour toute la communauté Econova
  - Fin du mois : clôture de la campagne et versement des 250.000 € sur le compte de KAMEO

### Organisation de l'assemblée générale

- Nous devrions recevoir lundi 29/03/21 les comptes finaux pour l'exercice 2020. Comme nous avons discuté dans une réunion précédente, nous avons demandé à faire passer les vélos en actifs immobilisés
- Dès la réception des comptes, nous vous les enverrons et organiserons un doodle afin d'établir la date de l'assemblée générale



### TOP

- Partenariat signé avec Securex
- 100% des réservations faites sur les bornes se sont bien déroulées grâce aux améliorations apportées
- 100% des essais vélos se sont conclus par une vente
- Discussions avec le WSL pour le développement de la borne



### FLOP

- 2 plans cafétérias implémentés mais pas encore de commandes
- Communication de notre partenaire Moustache sur la limitation des commandes de vélo pour l'année 2022
- Lancement du site entretien-velo.com trop timide