

Maison Niaouli

Café de spécialité et brunch : cafés, pâtisseries maison, déjeuners légers et brunch le week-end

Nouméa

Projet de création
Porté par Maëva Exemple
Démarrage en mars 2027
15 octobre 2026

9 357 K XPF

Prêt bancaire sollicité

4 500 K XPF

Apports et quasi-fonds propres (32,5 %)

3 096 K XPF

Capacité d'autofinancement

2,7 fois

Couverture du remboursement en

1 747 K XPF

Trésorerie au plus bas (12 mois)

01 Notre demande

Montant sollicité	9 357 K XPF
Durée	84 mois
Taux envisagé	4,5 %
Mensualité estimée	130 K XPF
Objet du financement	aménagements, matériel et outillage, mobilier, autres frais (agence, dépôt de garantie, honoraires, formation), besoin en fonds de roulement
Coût total du projet	13 857 K XPF
Apport personnel	4 500 K XPF (32,5 % du projet)

Garanties proposées

Cautiion personnelle de la gérante à hauteur de 50 % du prêt.

Nantissement du matériel.

02 Résumé du projet

Maëva Exemple, responsable de salle et barista depuis neuf ans, ouvre Maison Niaouli près des baies de Nouméa : café de spécialité, pâtisseries maison et brunch le week-end.

Un café indépendant de qualité, entre les cafés de chaîne et les snacks, pour les habitants, les actifs et les touristes du quartier.

Le projet est financé par des apports de la gérante et un prêt bancaire sur 7 ans, avec une montée en charge prudente la première année.

03 Le projet

Concept

Des cafés de spécialité torréfiés localement, des thés, des boissons fraîches, des pâtisseries faites chaque matin, des déjeuners légers et un brunch le week-end.

Un café de qualité et du fait maison, dans un lieu calme et lumineux à deux pas de la mer.

Commande rapide le matin, Wi-Fi et coin calme en semaine, brunch convivial le week-end.

Actifs du quartier et du centre ; familles et touristes le week-end ; hôtels et entreprises pour le café en grains.

Le matin, la pause de midi, l'après-midi et le brunch du week-end.

L'activité

Café de spécialité de 70 m² et 35 places près des baies : cafés et thés, boissons fraîches, pâtisseries faites sur place, déjeuners légers en semaine et brunch le week-end. Vente de café en grains.

Vente de café en grains aux entreprises en année 2, ateliers de dégustation et privatisations en année 3.

L'équipe

Maëva Exemple

Situation actuelle	Salarié, Responsable de salle
Expérience	Responsable de salle et barista, Café-restaurant, Nouméa (2022 à aujourd'hui) ; Serveuse puis barista, Hôtels et cafés, Nouméa (2016 à 2022)
Formation	Bac professionnel Commercialisation et services en restauration (2015)

Neuf ans en restauration, dont quatre comme responsable de salle et barista. Je veux ouvrir un café chaleureux, avec des produits faits maison et du café de qualité.

Gérante au comptoir et en pâtisserie ; un barista à temps plein ; un employé le week-end ; expert-comptable externe.

Structure juridique

Forme juridique	SARL
Capital social	1 500 K XPF
Régime d'imposition	IS : Impôt sur les sociétés
TGC	Assujetti
Répartition du capital	Maëva Exemple 100 % (gérance)
Dirigeant	Maëva Exemple, gérante
Siège social	Quartier des baies, Nouméa
Code APE	56.10C Restauration de type rapide

Emplacement

Adresse	Quartier des baies, Nouméa
Bail	Commercial (3, 6, 9)
Loyer mensuel	330 K XPF

Zone d'implantation

En rez-de-chaussée sur une rue passante, avec une petite terrasse.
Quartier résidentiel et touristique (exemple).

04 Le marché

Secteur **Hôtels, cafés, restaurants**

Le secteur

Indicateur	Valeur	Source
CA annuel du secteur en Nouvelle-Calédonie	À compléter	ISEE, CCI

Exemple : clientèle nombreuse le matin et le week-end autour des baies, peu de cafés de spécialité indépendants.

La concurrence

Concurrent	Localisation	Offre	Points forts	Points faibles	Avis
Cafés de chaîne	Centre-ville	Boissons standard, viennoiseries	Notoriété	Café standard, peu de fait maison	3,9 / 5
Snacks et boulangeries	À 400 m	Café simple, sandwiches	Prix bas	Pas de café de spécialité, peu de places assises	

Face aux cafés de chaîne : un café de spécialité et du fait maison. Face aux snacks : un vrai lieu où s'asseoir, et un brunch le week-end.

La clientèle

Clients	Taille du marché	% visé	Besoins
Actifs du quartier et du centre	8 000	3 %	Un bon café le matin, un déjeuner léger
Familles et touristes (week-end)	6 000	2 %	Un brunch convivial près de la mer

05 Stratégie commerciale

L'offre

Cafés de spécialité, thés et pâtisseries maison.

Le brunch du dimanche, avec des produits du marché.

Produit / service	Prix TTC	Volume mensuel	CA mensuel TTC
Cafés de spécialité et thés	550 XPF	1 800	990 K XPF
Boissons fraîches (jus, smoothies)	750 XPF	700	525 K XPF
Pâtisseries maison	600 XPF	900	540 K XPF
Déjeuners légers et brunchs	2 400 XPF	380	912 K XPF
Café en grains à emporter	2 200 XPF	60	132 K XPF

Produit / service	Prix TTC	Volume mensuel	CA mensuel TTC
Total mensuel		3 840	3 099 K XPF

Les prix

Méthode : selon la valeur perçue par le client.

Catégorie	Fourchette	Prix moyen	Marge visée
Entrée de gamme	400 à 650	550 XPF	78 %
Standard	900 à 1 300	1 100 XPF	70 %
Formules et forfaits	2 500 à 3 200	2 900 XPF	65 %

Panier essentiel **550 XPF**

Panier formule complète **1 100 XPF**

Panier haut de gamme **2 900 XPF**

Panier moyen retenu **1 100 XPF**

Lancement et communication

Une semaine d'ouverture avec un café offert pour une pâtisserie achetée, dégustation avec le torréfacteur.

Instagram (latte art, brunch du week-end), fiche Google, carte de fidélité, partenariats avec les hôtels du quartier.

Budget marketing

Poste	Budget année 1	Détail
Identité visuelle et enseigne	450 K XPF	
Publicité en ligne	150 K XPF	
Événement d'ouverture	100 K XPF	

Total : 700 K XPF, soit 2,7 % du CA de l'année 1.

06 Plan opérationnel

Organisation

La gérante au comptoir et en pâtisserie ; un barista à temps plein ; un employé à temps partiel le week-end pour le brunch.

Poste	Profil	Contrat
Gérante, comptoir et pâtisserie	Maëva Exemple	Gérant
Barista	Expérience du café de spécialité	CDI
Employé du week-end	Débutant accepté	Temps partiel

Cadre réglementaire

Établissement recevant du public de 5e catégorie ; déclaration d'activité alimentaire au SIVAP ; formation à l'hygiène alimentaire ; affichage des prix et des allergènes.

Autorisation	Organisme	Avancement
Déclaration d'activité alimentaire	SIVAP	En cours

Assurance	Statut	Coût annuel
Responsabilité civile professionnelle	Obligatoire	90 K XPF
Multirisque professionnelle (locaux, matériel)	Obligatoire	210 K XPF

Calendrier

Période	Actions	Avancement
5 à 4 mois avant : structuration	Business plan finalisé, rendez-vous banque, choix de la SARL.	Fait
3 mois avant : sécurisation	Signature du bail, accord de prêt, devis d'aménagement validés.	En cours
2 mois avant : installation	Travaux d'aménagement, livraison de la machine à espresso, enseigne.	
1 mois avant : pré-ouverture	Recrutement du barista, commandes fournisseurs, communication d'ouverture.	
Mois d'ouverture	Ouverture le lundi 1er mars.	

07 Prévisions financières

Hypothèses

Paramètre	Valeur retenue	Justification
Volume d'activité moyen (clients par jour, missions par mois...)	Environ 110 clients par jour	Passage du quartier et de la plage, comptages de cafés comparables (exemple)
Panier moyen ou prix de vente moyen	1 100 XPF	Boisson et pâtisserie en semaine, brunch le week-end
Jours ou périodes d'activité par an	29 jours par mois	Ouvert tous les jours, horaires réduits le week-end
Montée en charge la première année	60 % du rythme de croisière le premier mois	Clientèle à constituer, montée en charge sur l'année

Montée en charge progressive la première année ; creux pendant les vacances de décembre et janvier.

Devis reçus pour l'aménagement et la machine à espresso, loyer négocié dans le projet de bail, salaires calculés avec les taux CAFAT.

Investissements

Poste	Montant TTC
Frais de création	120 K XPF
Autres frais (agence, dépôt de garantie, honoraires, formation)	1 190 K XPF
Publicité (investissement de départ)	500 K XPF
Matériel et outillage	3 885 K XPF
Mobilier	1 443 K XPF
Aménagements	4 662 K XPF
Matériel informatique	278 K XPF
Besoin en fonds de roulement	1 780 K XPF
Total des besoins	13 857 K XPF

Plan de financement

Ressources	Montant	Part
Apports en capital	1 500 K XPF	10,8 %
Apports en comptes courants et aides	3 000 K XPF	21,7 %
Subvention province	—	—
Défiscalisation	—	—
Prêt bancaire	9 357 K XPF	67,5 %
Total des ressources	13 857 K XPF	100 %

Prêt bancaire de 9 357 K XPF sur 84 mois au taux de 4,5 % : mensualité de 130 K XPF, coût total du crédit 1 568 K XPF.

Compte de résultat prévisionnel

En XPF HT	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires	26 328 K	27 644 K	29 026 K
Achats consommés	7 797 K	8 187 K	8 596 K
Charges externes	6 732 K	7 069 K	7 422 K
Impôts et taxes	90 K	95 K	99 K
Charges de personnel	7 956 K	8 155 K	8 359 K
Excédent brut d'exploitation	3 753 K	4 139 K	4 550 K
Dotations nettes aux amortissements	1 624 K	1 624 K	1 624 K
Résultat d'exploitation	2 128 K	2 515 K	2 926 K
Charges financières	397 K	344 K	288 K
Impôt sur les sociétés	260 K	326 K	396 K
Résultat net	1 471 K	1 845 K	2 242 K
Capacité d'autofinancement	3 096 K	3 470 K	3 866 K
Remboursement des emprunts	1 163 K	1 217 K	1 273 K

Capacité de remboursement

En XPF HT	Année 1	Année 2	Année 3
Capacité d'autofinancement	3 096 K	3 470 K	3 866 K
Annuités d'emprunt (capital et intérêts)	1 561 K	1 561 K	1 561 K
Dont remboursement du capital	1 163 K	1 217 K	1 273 K

En XPF HT	Année 1	Année 2	Année 3
CAF après remboursement du capital	1 932 K	2 253 K	2 593 K
Taux de couverture (CAF / capital remboursé)	2,7 fois	2,9 fois	3 fois

Au-delà d'une fois, la capacité d'autofinancement couvre le remboursement du capital des emprunts.

Seuil de rentabilité

En XPF HT	Année 1	Année 2	Année 3
Charges fixes	12 927 K	13 305 K	13 700 K
Taux de marge sur coûts variables	55,7 %	56 %	56,3 %
Seuil de rentabilité	23 218 K	23 766 K	24 340 K
Atteint après	10,6 mois	10,3 mois	10,1 mois

Trésorerie de la première année

Fin de mois	mars 27	avr. 27	mai 27	juin 27	juil. 27	août 27
Trésorerie	1 747 K	1 807 K	2 087 K	2 478 K	2 612 K	3 115 K

Fin de mois	sept. 27	oct. 27	nov. 27	déc. 27	janv. 28	févr. 28
Trésorerie	3 840 K	4 314 K	5 151 K	5 765 K	5 099 K	5 601 K

Point bas de trésorerie : 1 747 K XPF. Trésorerie en fin d'année 1 : 5 601 K XPF.

Scénarios

En XPF	Pessimiste	Réaliste	Optimiste
Variation des volumes	-20 %	0 %	+15 %
CA année 1	21 062 K	26 328 K	30 277 K
Résultat net année 1	-1 975 K	1 471 K	3 834 K
Trésorerie au plus bas	1 062 K	1 747 K	1 780 K

08 Situation personnelle des porteurs

Maëva Exemple

Situation familiale	Vie maritale, 1 enfant
Logement	Locataire, Loyer 130 000 XPF
Revenus mensuels du	570 K XPF

09 Analyse globale

Forces

Expérience de la porteuse en salle et au comptoir
Emplacement passant près des baies

Faiblesses

Première création d'entreprise
Panier moyen modeste en semaine

Opportunités

Peu de cafés de spécialité indépendants
Vente de café en grains aux hôtels et entreprises

Menaces

Hausse du prix du café et du fret
Arrivée d'un concurrent

Montants en milliers de francs CFP (K XPF), hors taxes pour le compte de résultat. Prévisions établies à partir des hypothèses du porteur de projet, à faire valider par un expert-comptable.