

AËN

CAFÉ & CULTURAL SPACE

La création d'un nouveau lieu emblématique au cœur de Berlin.

LEVÉE DE FONDS 2026

Bienvenue dans l'univers d'Aën, un projet né de l'ambition de **redéfinir l'expérience du café de spécialité au cœur de Berlin**. Plus qu'un simple lieu de consommation, Aën se veut une **destination hybride** où convergent **créativité, communauté et excellence artisanale**.

Ce document présente **les piliers stratégiques et la vision qui portent notre développement pour l'année 2026**. Nous avons conçu ce projet pour répondre à une attente forte du marché: celle d'un **lieu en mouvement capable de se renouveler en permanence pour fidéliser son public**.

Note aux investisseurs : L'ensemble des chiffres, des analyses de marché et des détails opérationnels présentés dans ce pitch sont développés en profondeur dans notre Business Plan complet. Ce document de référence peut vous être envoyé sur simple demande.

Nous vous invitons à découvrir les fondements de cette aventure.

01. LA VISION ET LE MARCHÉ



LE CONSTAT :

Un marché mature, mais statique.

Berlin excelle dans le **Specialty Coffee**. Pourtant, la majorité des cafés peinent à renouveler l'expérience client.

Les **consommateurs d'aujourd'hui recherchent plus qu'un bon produit** : ils veulent un **lieu hybride** expérientiel.

NOTRE RÉPONSE :

L'évolution permanente.

Aën est un **point de rencontre** au carrefour de la **consommation consciente**, de la **créativité** et de la **communauté**. Notre levier d'acquisition et de rétention? Un **lieu hybride** qui **se réinvente tous les 2 mois** grâce à sa curation de **créateurs**, garantissant un **effet de nouveauté constant**, en plus d'une **rotation d'évènements** et de **pop-ups divers**.

02. LE CONCEPT AËN

ACQUISITION & RÉTENTION



Café

Café de spécialité (acteurs locaux) et food artisanale de qualité, inspiration française, simple et faite maison.



Pop-up

Mise en avant de créateurs indépendants, renouvelée tous les 2 mois.



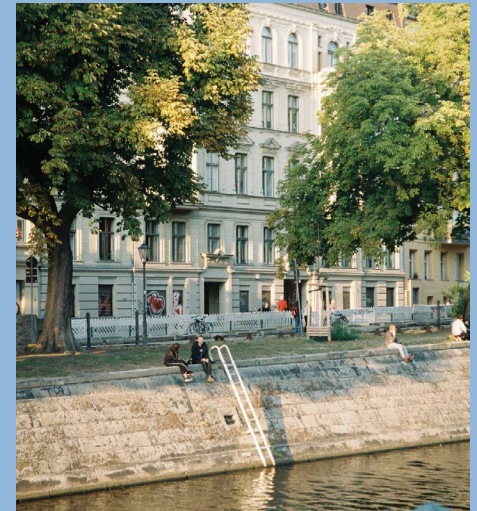
Espace culturel

Programmation flexible (expositions, workshops les dimanches, DJ sets et Pop-Up cuisine en soirée).

03. L'ÉCOSYSTÈME (MARKET FIT)

Emplacement Stratégique :

- Quartier : **Kreuzberg, Bergmannkiez** (Schleiermacherstraße 9).
- Un **quartier historique, vibrant**, alliant une **forte densité de population créative** et un **pouvoir d'achat élevé**.



Notre cible:

- Urbains de **20 à 40 ans**.
- **Sensibles à l'esthétique**, à la **consommation éthique** et à la **qualité du café**.
- **Passionnés de design**, de **bon café** et cherchent l'appartenance à **une communauté**.

04. L'ÉQUIPE FONDATRICE (50/50)



Mona Cairo

- **Architecte d'intérieur, designer et graphiste.**
- **3 ans** d'expertise **Barista** dans le Top 3 berlinois (The Barn, Bonanza, Coffee Circle).
- **Sa mission** : Curation du pop-up, design du lieu, et excellence de l'expérience client.



Naël Chekaf

- **Ingénieur en sciences des matériaux** (Max Planck Institute) & expertise en opérations.
- **Sa mission** : Gestion des flux, relations fournisseurs, rentabilité et supervision.
- **L'atout financier** : Naël maintient son poste de cadre chez BASF au lancement. Cela garantit une stabilité financière totale et allège drastiquement les charges fixes d'Aën la première année.

05. GO-TO-MARKET: CONSTRUIRE UNE COMMUNAUTÉ

OBJECTIF COMMUNAUTAIRE:

Atteindre 3 000 followers engagés sur Instagram en Année 1.

1. Stratégie de lancement (Pre-ouverture)

- Campagne de **Crowdfunding** engageante (Teasing du lieu, présentation des fondateurs, présentation des produits, des recettes).
- **Documenter les travaux** en mode "Behind the scenes" (TikTok / Réels).

2. Stratégie de rétention (Post-ouverture)

- Esthétique travaillée : Un espace conçu avec soin pour favoriser **la création de contenu spontané** par les visiteurs.
- **Récit immersif** Mise en lumière de l'histoire des créateurs de nos boutiques éphémères, des artistes animant nos ateliers et des chefs invités → vlogs et podcasts
- **Partenariats stratégiques** avec des acteurs locaux respectés (torréfacteurs artisanaux, influenceurs food berlinois (sisi il faut)).



06. BUSINESS MODÈLE DIVERSIFIÉ

70%

Boissons & Nourriture

Panier moyen estimé à 8,88€.

20%

Programmation Événementielle

Ateliers, privatisations partielles et événements culturels le week-end (forte valeur ajoutée).

10%

Pop-up et Merchandising

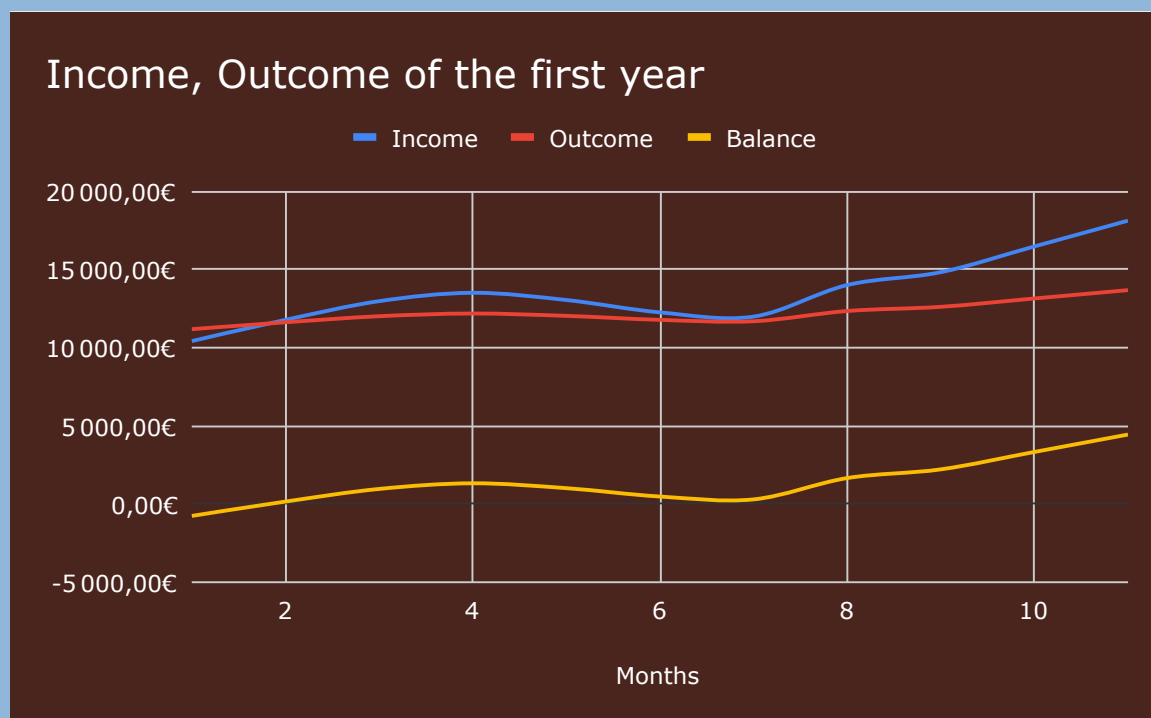
Location de l'espace créateurs (frais fixes) + Merch Aën (tote bags, céramiques, café en grains).

MARGE BRUTE: 67,5%

REVENUE: 16 500€/MOIS

07. LES CHIFFRES CLÉS

UN MODÈLE DE RENTABILITÉ RAPIDE AVEC DES CHARGES FIXES OPTIMISÉES



Le Point Mort (Break-even)

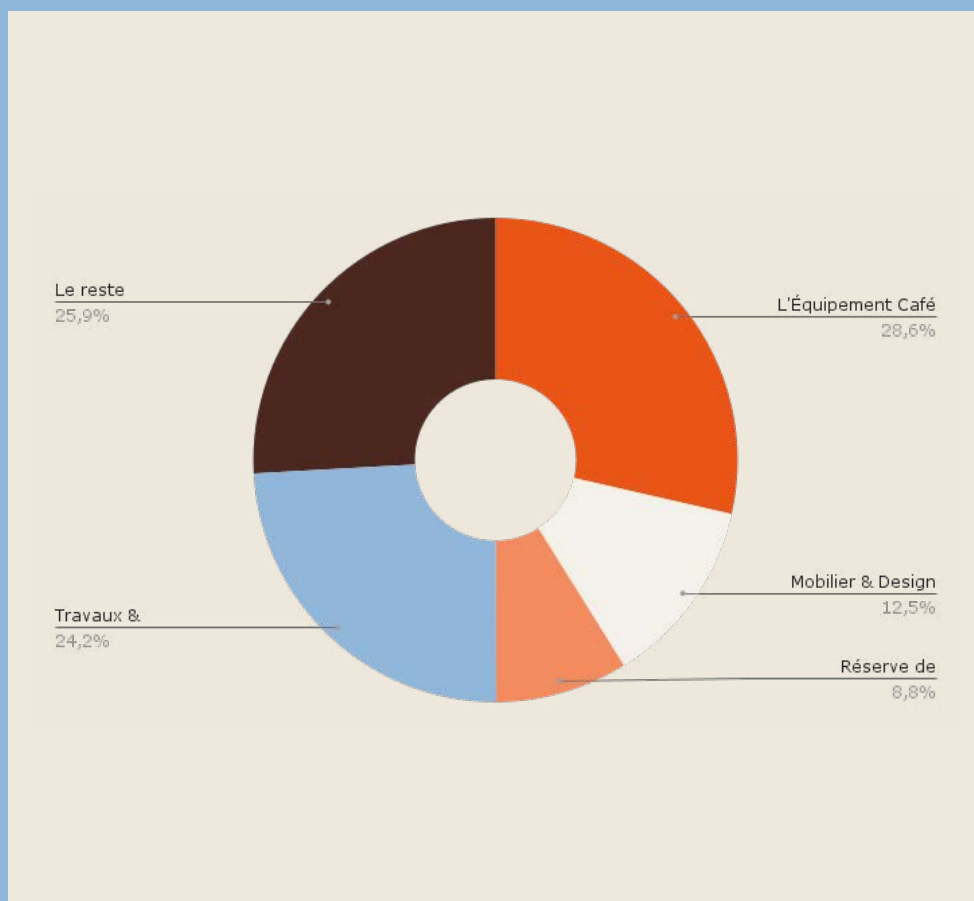
- **11 550 €** de revenus mensuels.
- Soit seulement **50 clients par jour** (facilement atteignable dans le Bergmannkiez).
- **Objectif d'atteinte** : Entre le Mois 4 et le Mois 8.

La Croissance (Année 2 - Rythme de croisière)

- **Chiffre d'Affaires projeté** : 216 000 € / an.
- **EBITDA (Excédent Brut d'Exploitation)**: 49 465€ / an. (Cette marge sécurise le remboursement des investisseurs).

08. LE BESOIN DE FINANCEMENT

UNE LEVÉE DE FONDS STRATÉGIQUE AXÉE SUR L'INFRASTRUCTURE ET L'EXPÉRIENCE CLIENT.



Objectif Total : 67 870 € (incluant un buffer de sécurité de 10%)

L'utilisation des fonds :

- **19 400 € : L'équipement café** (Le cœur de notre métier: Machine Espresso, Moulins...).
- **16 400 € : Travaux et aménagement** (Création de l'identité visuelle et sonore du lieu).
- **8 500 € : Mobilier et design** (Comptoir sur-mesure, chaises, tables).
- **6 000 € : Réserve de roulement** (Trésorerie de sécurité pour les 3 premiers mois).
- **Le reste : Cautions, 3 mois de loyer, licences, stock initial, 10% sécurité**

(Rappel : 100% des fonds sont investis dans le lieu. Aucun salaire fondateur prélevé sur cette levée).

09. REJOIGNEZ L'AVENTURE (FINANCEMENT)

THE COMMUNITY

La force du réseau

- **Ticket** : 20 € à 500 € (Achat anticipé / Dons).
- **Rendement** : 0% - Mais notre gratitude éternelle !
- **Avantages** :
 - Goodies (Tote-bags exclusifs),
 - Cafés offerts,
 - Nom sur le mur des fondateurs,
 - Invitation à la pré-ouverture.

Plus d'informations sur le site de la campagne Crowdfunding!

THE FAMILY

Pour nos early birds

- **Ticket** : 1 000 € à 4 999 €
- **Structure** : Prêt personnel à 0%, Remboursement In Fine (Année 4).
- **Avantages** :
 - Tasse gravée nominative gardée au chaud au café.
 - 1 Brunch pour 2 offert chaque mois pendant 4 ans ou une sélection exclusive par an & Open Bar pour ceux hors de Berlin.
 - Invitation à la pré-ouverture

Vous pouvez prendre rendez vous pour un appel ou un RDV en personne depuis notre site!

THE BOARD

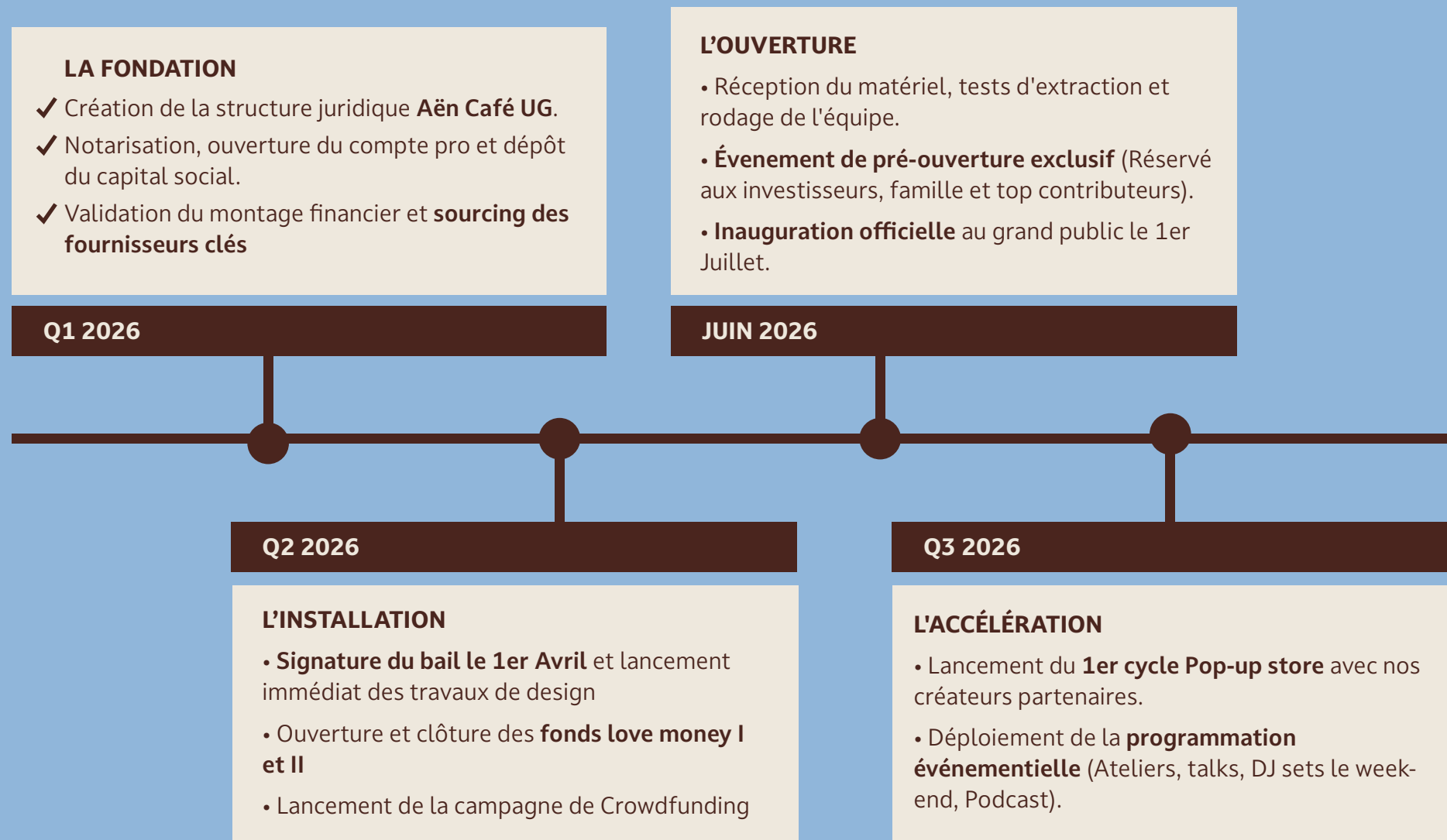
*Pour nos Business Angels,
Mentors et lovely parents*

- **Ticket** : À partir de 5 000 €
- **Structure** : Prêt subordonné à 4% d'intérêts/an (dès l'Année 2), Remboursement In Fine (Année 5).
- **Avantages** :
 - Avantages du pack 2 (The Fam)
 - Sièges à l'Advisory Board (Point trimestriel)
 - Privatisation complète du lieu 1fois/an

Vous pouvez prendre rendez vous pour un appel ou un RDV en personne depuis notre site!

10. CALENDRIER DE LANCEMENT - ROADMAP

UN CALENDRIER D'EXÉCUTION MAÎTRISÉ POUR UNE OUVERTURE EN DÉBUT D'ÉTÉ.



Aën n'est pas qu'un café.

C'est le **prochain point de rassemblement de la communauté créative berlinoise** (et des copains). Nous avons **la vision, l'expertise et la rigueur financière.**

Il ne manque **plus que vous** pour allumer la machine à espresso.

Merci !

REJOIGNEZ NOUS

PARLONS-EN AUTOUR D'UN CAFÉ DE QUALITÉ ;)

Business Plan et modèle financier complet sur demande

Mona Cairo & Naël Chekaf

aen-cafe.com

hello@aen-cafe.com

+49 176 82355676 / +33 7 61492470

Schleiermacherstraße 9, 10961 Berlin