

KALYBE · PREMIUM REPORT

Ouvrir une micro-brasserie artisanale avec taproom à Annecy

Étude de faisabilité — Création d'entreprise brassicole en Haute-Savoie

Jean Dupont

CLIENT

Annecy, France

LOCALISATION

8 juin 2026

DATE

VERDICT KALYBE

CONDITIONNEL

Note globale : 68 / 100

Ouvrir une micro-brasserie artisanale avec taproom à Annecy

Étude de faisabilité — Création d'entreprise brassicole en Haute-Savoie



CONDITIONNEL — Projet viable sous conditions : management et local à sécuriser

Le marché craft beer français croît de 8-11 % par an et Annecy offre un bassin CSP+ de 133 000 habitants à fort potentiel touristique. Toutefois, le secteur atteint un plateau (209 fermetures vs 213 ouvertures en 2025) et le porteur manque d'expérience commerciale. Le budget d...

MARCHÉ CRAFT FR

INVESTISSEMENT

Opportunité marché	<div style="width: 78%;"></div>	78/100
Niveau de risque	<div style="width: 62%;"></div>	62/100
Complexité administrative	<div style="width: 55%;"></div>	55/100
Attractivité investisseurs	<div style="width: 68%;"></div>	68/100
Potentiel scalabilité	<div style="width: 72%;"></div>	72/100

3 ACTIONS PRIORITAIRES

- 1 Sécuriser un local en zone d'activité Vovray**

Privilégier un local de 150-250 m² en ZAE de Vovray (79-150 €/m²/an) permettant production + petit taproom, réduisant le loyer annuel de 60 % par rapport au centre-ville et préservant le BFR.
- 2 Recruter un associé commercial ou suivre une formation**

Le porteur maîtrise la production mais n'a aucune expérience en gestion commerciale. Intégrer un associé avec compétences vente/marketing ou suivre un parcours CCI de 3 mois avant le lancement.
- 3 Monter le dossier BPI + Initiative Grand Annecy**

Solliciter un prêt d'honneur Initiative Grand Annecy (jusqu'à 50 k€ à taux zéro) et la garantie BPI France pour lever l'effet de levier bancaire et couvrir le BFR des 6 premiers mois.

La clé de différenciation réside dans le modèle taproom : la vente directe génère 65-80 % de marge brute contre 30-45 % en B2B. Un positionnement hyperlocal (bières à l'eau du lac, ingrédients alpins) combiné à une offre No-Low (49 % des Français en consommation) crée un avantage concurrentiel défendable face aux 5 brasseries existantes d'Annecy.

BUDGET SERRÉ : 250 k€ couvre l'équipement et l'aménagement mais laisse un BFR limité à 3 mois. Prioriser un local en zone d'activité (79-150 €/m²/an) plutôt qu'en centre-ville (277-833 €/m²/an) pour préserver la trésorerie de lancement.

01	Résumé exécutif	Synthèse stratégique, points clés et verdict
02	Données sociodémographiques	Population, revenus, tendances, impact projet
03	Contexte géopolitique	Risques, sanctions, tarifs, opportunités
04	Analyse de marché	TAM/SAM/SOM, dynamiques, chronologie
05	Concurrence	Acteurs clés, forces/faiblesses, gap marché
06	Analyse SWOT	Forces, faiblesses, opportunités, menaces
07	Analyse financière	Investissement, projections, scoring viabilité
08	Zones recommandées	Localisation optimale avec cartes
09	Contacts et ressources	Organismes, plateformes, prochaines étapes
10	Verdict final	Grille d'évaluation pondérée
11	Roadmap 12 mois	Plan d'action mensuel, jalons et budget
12	Matrice des risques	Probabilité × impact, mitigations
13	Plan de financement	Montage financier détaillé et aides mobilisables
14	Sources et références	Sources vérifiées

Le projet de micro-brasserie artisanale avec taproom à Annecy s'inscrit dans un marché craft beer français de 180 M€ en croissance de 8-11 % par an. La ville d'Annecy, avec 133 000 habitants au revenu moyen de 26 250 € (28 % au-dessus de la moyenne nationale) et un afflux touristique majeur, offre un terreau favorable. Le porteur dispose de 6 ans d'expérience brassicole solide mais devra combler son déficit en management commercial. Le budget de 250 k€ est réaliste pour une implantation en zone d'activité, mais tendu pour le centre-ville. Le verdict est CONDITIONNEL : le projet est viable à condition de sécuriser un local adapté, de renforcer les compétences commerciales et d'optimiser le plan de financement avec les aides disponibles.

La France compte 2 500-2 600 brasseries actives en 2026, un marché en phase de plateau (1 % de croissance sectorielle, ratio fermetures/ouvertures proche de 1). Annecy abrite déjà 5 micro-brasseries directes et 3 concurrents indirects. La différenciation passe par le modèle taproom (marge brute 65-80 %) et un ancrage territorial fort (eau du lac, circuits courts, ingrédients alpins).

180 M€

Marché craft beer France 2026

65-80 %

Marge brute taproom vente directe

250 k€

Budget investissement total

10-15 %

Marge nette cible Année 3

Points clés

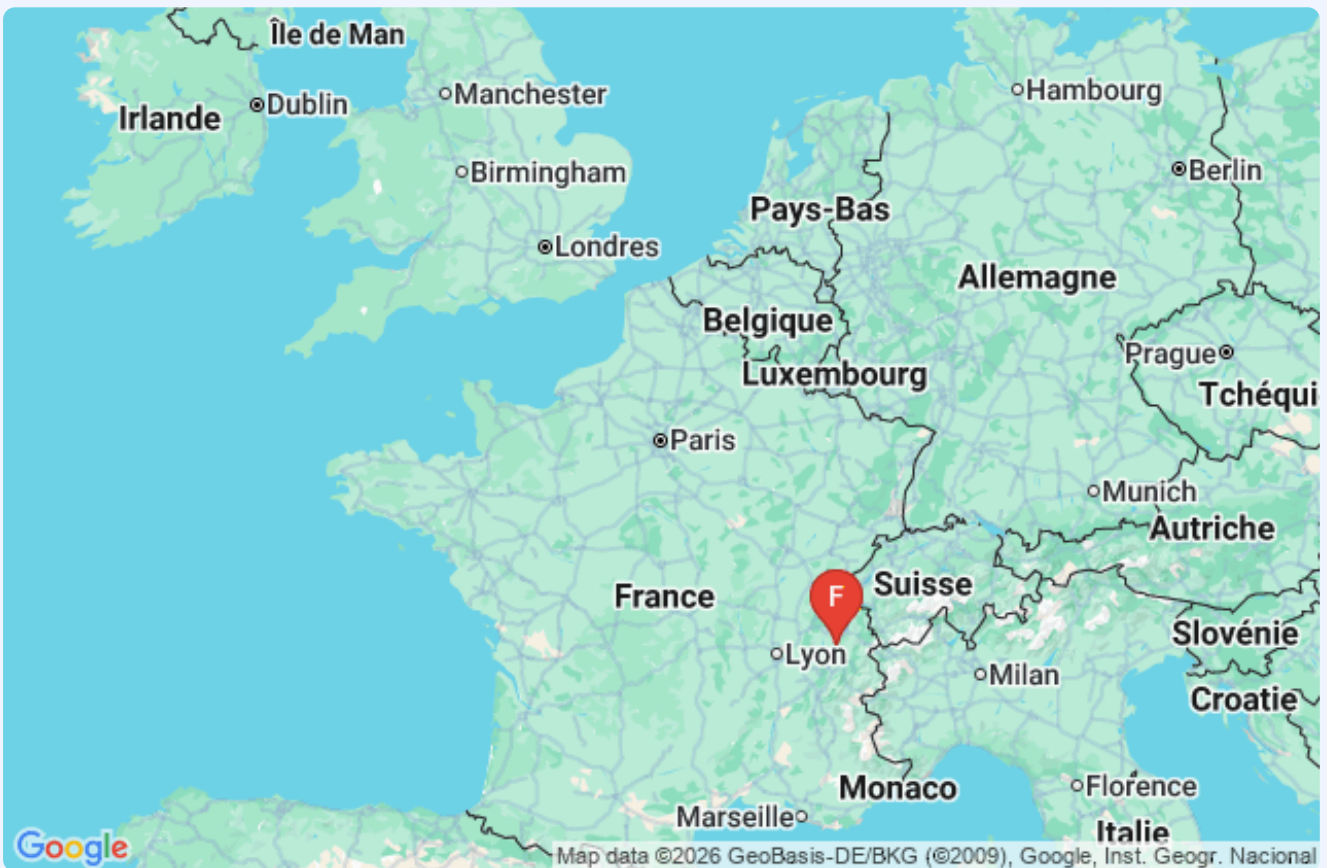
- Marché craft beer France : 180 M€, CAGR 8-11 %, mais secteur en plateau avec autant de fermetures que d'ouvertures
- Annecy : bassin CSP+ (revenu +28 % vs national), 133 000 habitants, forte attractivité touristique et proximité Genève
- Taproom = levier rentabilité : marge brute 65-80 % en vente directe vs 30-45 % en B2B distribution
- Budget 250 k€ réaliste en zone d'activité mais insuffisant pour un emplacement centre-ville premium
- Lacune critique : absence d'expérience en management commercial, nécessitant un associé ou une formation dédiée

Point de vigilance : Le BFR disponible après investissement ne couvre que 3 mois d'exploitation. Un retard de lancement ou un CA inférieur aux prévisions mois 1-6 mettra la trésorerie en tension critique.

02






Données sociodémographiques

Annecy est une agglomération dynamique de 133 000 habitants en croissance démographique régulière (+0,47 %/an). La ville se distingue par un revenu moyen de 26 250 € par habitant, soit 28 % au-dessus de la moyenne nationale, et un taux de chômage de 7,2 % inférieur au national (8 %). La population cible (25-45 ans, CSP+) représente le cœur de clientèle des bières artisanales, avec 65 % des acheteurs réguliers dans cette tranche d'âge.



Indicateur	Valeur	Source
Population Annecy 2026	132 117 - 134 985 habitants	[3]
Croissance démographique annuelle	+0,47 % (+622 hab/an)	[4]
Revenu moyen par habitant	26 250 € (vs 20 590 € national)	[4]
Taux de chômage	7,2 % (vs 8 % national)	[4]
Cœur de cible 25-45 ans	65 % des acheteurs réguliers craft	[8]
Répartition genre consommateurs	60 % hommes / 40 % femmes	[22]
Part consommateurs urbains	75 % zones urbaines/péri-urbaines	[8]
Taux d'urbanisation France	82,96 %	[5]

Indicateur

Pouvoir d'achat local vs national		82%
Densité cible craft beer 25-45 ans		74%
Attractivité touristique		88%
Dynamisme création entreprises		72%
Accessibilité transport		68%

Analyse impact projet Jean Dupont

Le profil sociodémographique d'Annecy est très favorable au projet. Le bassin CSP+ avec revenus élevés correspond précisément à la cible craft beer. La croissance démographique régulière et l'attractivité touristique (proximité lac et montagnes, connexion Genève < 1h) assurent un flux client diversifié. Le dynamisme entrepreneurial local (+12 % de créations en 2026) témoigne d'un écosystème de soutien actif. Le risque principal reste la saisonnalité : le flux touristique hivernal et estival crée des pics mais les mois de transition (novembre, mars-avril) nécessiteront une clientèle locale fidélisée pour maintenir le CA.

Déterminants de marché

Déterminant	N-2	N-1	N (2026)	N+1	Note chiffrée
Pouvoir d'achat local	+	+	++	++	Revenu moyen 28 % supérieur au national, stable en hausse
Croissance démographique	=	+	+	++	+622 habitants/an, attractivité résidentielle soutenue
Flux touristique saisonnier	+	++	++	+++	Connexion Genève renforcée, plan mobilité 2030 en déploiement
Appétence craft beer locale	=	+	++	++	45 % des consommateurs privilégient le local, tendance croissante
Dynamisme entrepreneurial	+	+	++	++	350 entrepreneurs accueillis début 2026 (+12 % vs 2025)

Légende : +++ très favorable · ++ favorable · = neutre · -- défavorable

Risque pays : Faible

La France offre un environnement réglementaire stable pour la création d'entreprise brassicole. Le pays se classe au 32e rang mondial pour la facilité de faire des affaires. L'indice de stabilité politique a connu un léger déclin depuis 2023 (-0,24 points) lié aux tensions sociales internes mais cela n'affecte pas le cadre opérationnel d'une micro-brasserie. L'appartenance à l'Union européenne garantit un accès sans restriction aux fournisseurs de matières premières européens. La réglementation ICPE est favorable aux petites productions (seuil à 5 000 hl/an). Le taux réduit d'accise pour les petits brasseurs (4,12 €/hl/degré au lieu de 8,24 €) constitue un avantage fiscal significatif. La Haute-Savoie bénéficie par ailleurs de la proximité avec la Suisse et le bassin lémanique comme zone d'export potentielle. Sur le plan de la fiscalité internationale, la France dispose d'un réseau de conventions fiscales bilatérales couvrant plus de 125 pays (dont la Suisse via la convention franco-suisse du 9 septembre 1966, actualisée en 2009), ce qui est pertinent pour les exportations vers le marché genevois et les transactions transfrontalières éventuelles. La convention OCDE s'applique également pour les échanges intra-UE, simplifiant la comptabilité TVA.

Aucune sanction applicable — La France est membre de l'UE, aucune restriction commerciale

Accès libre aux fournisseurs et marchés européens

Membre UE — Marché unique

0 % intra-UE, TEC pour pays tiers

Approvisionnement malts et houblons européens sans droits de douane

Déterminants de marché

Déterminant	N-2	N-1	N (2026)	N+1	Note chiffrée
Stabilité politique	++	+	+	=	Léger déclin (-0,24 pts) mais cadre institutionnel solide
Cadre réglementaire brassicole	=	+	++	++	Taux réduit accise pérennisé, seuil ICPE favorable
Environnement fiscal PME	+	++	++	+++	IS 15 % jusqu'à 42 500 € bénéfices, ACRE 50 % charges 12 mois
Accès financement création	+	++	++	++	Prêts d'honneur, BPI, Initiative Grand Anancy actifs
Inflation et coûts matières premières	---	--	-	=	Inflation en décline (1,7-2,4 %) mais pression résiduelle sur malts et énergie

Analyse de marché

Le marché de la bière artisanale en France pèse 180 M€ en 2026 sur un marché total de 7 Md€. La croissance est soutenue (CAGR 8-11 %) mais le secteur atteint une phase de plateau avec un ratio fermetures/ouvertures proche de 1. La rentabilité passe par la vente directe (taproom) qui offre des marges brutes de 65-80 % contre 30-45 % en distribution B2B. Les tendances IPA fruitées et No-Low ouvrent des segments à forte valeur ajoutée.

TAM : 7 Md € — Marché total bière France 2026

SAM : 180 M€ — Segment bière artisanale France (2,6 % du marché total)

SOM : 1,2-1,8 M€ — CA captable micro-brasserie Anancy à 3 ans (taproom + B2B rayon 50 km)

Indicateur	Valeur	Période
Marché bière artisanale France	180 M€	2026
CAGR marché craft beer	8-11 %	2026-2035
Nombre brasseries actives France	2 500-2 600	2026
CA moyen micro-brasserie	15 000-35 000 €/mois	2026
Production mensuelle rentable	3 000-6 000 litres/mois	2026
Marge brute vente directe	65-80 %	2026
Part IPA dans ventes spécialisées	35 %	2026
Croissance segment No-Low alcool	+26 % (49 % des Français)	2025-2026

Chronologie des faits marquants

Période	Acteur	Fait	Impact Jean Dupont
2012	Bombardos	Création de la première brasserie artisanale moderne d'Annecy	Validation du marché local craft beer à Annecy
2020-2022	Secteur brassicole FR	Boom post-Covid : explosion des créations de micro-brasseries	Passage de 1 800 à 2 500+ brasseries, intensification concurrence
2024	La Démarrante	Lancement concept brasserie + boulangerie levain + taproom	Nouveau standard d'expérience client multi-produits à Annecy
2025	Marché FR	209 fermetures vs 213 ouvertures — plateau atteint	Phase de consolidation : seuls les modèles différenciés survivent
T1 2026	Initiative Grand Annecy	350 entrepreneurs accueillis (+12 %), 65 projets validés	Écosystème local de soutien actif pour nouveaux entrants
2026	Tendance No-Low	49 % des Français consomment sans/faible alcool (+26 %)	Segment à intégrer pour élargir la clientèle et se différencier
2026-2030	Grand Annecy	Déploiement tram/BHNS et renforcement connexion Genève	Amélioration accessibilité zones d'activité périphériques



Déterminants de marché

Déterminant	N-2	N-1	N (2026)	N+1	Note chiffrée
Croissance marché craft beer	+++	++	++	+	CAGR 8-11 % mais ralentissement depuis le pic post-Covid
Intensité concurrentielle locale	+	++	++	+++	5 brasseries directes + 3 indirectes à Annecy, marché se densifie
Préférence consommateur local	=	+	++	++	45 % privilégient local, tendance structurelle en hausse
Rentabilité vente directe taproom	+	++	+++	+++	Modèle taproom de plus en plus plébiscité, marge 65-80 %
Coûts matières premières	---	--	-	=	Pression inflationniste en décline mais malts et houblons encore élevés

Légende : +++ très favorable · ++ favorable · = neutre · -- défavorable

05

Concurrence

Le marché annécien de la bière artisanale compte 5 producteurs directs et 3 concurrents indirects (caves, bars spécialisés, chaîne nationale). La concurrence est modérée : chaque acteur a un positionnement distinct et le marché n'est pas saturé. Les gaps identifiés portent sur l'offre No-Low artisanale (inexistante localement), l'utilisation d'ingrédients alpins locaux comme axe marketing, et l'expérience taproom immersive avec vue sur la production.

Gap de marché : Aucune brasserie annécienne ne propose une gamme No-Low artisanale (segment en croissance de 26 %). L'utilisation d'ingrédients alpins locaux (eau du lac, herbes de montagne, miel savoyard) est sous-exploitée comme facteur de différenciation marketing. Le concept de taproom avec vue sur la production et ateliers de brassage participatifs n'existe pas encore à Annecy et créerait une expérience touristique unique.

Acteur	Critère	FORCES	FAIBLESSES
La Démarrante https://www.facebook.com/lademarrante/	Micro-brasserie créative + boulangerie au levain + taproom, la plus ancienne d'Annecy	Concept unique brasserie-boulangerie · Forte communauté locale fidèle · Positionnement créatif et artisanal authentique	Gamme limitée en volume de production · Pas de distribution B2B large · Communication digitale modeste
Bombardos https://bombardos.beer/	Brasserie artisanale depuis 2012, bières à l'eau du lac d'Annecy, image explosive	Ancienneté et notoriété locale forte · Storytelling eau du lac efficace · Large gamme de bières	Positionnement marketing vieillissant · Pas de taproom identifié · Site web basique
Artmalté https://www.artmalte.fr/	Plus ancienne microbrasserie d'Annecy, dirigée par deux femmes, bar Malté pour dégustation	Pionnière du craft à Annecy · Bar dédié pour dégustation · Image inclusive et différenciante	Formats limités (75cl et 50cl) · Présence en ligne faible · Capacité de production restreinte
Brasserie Pirate https://www.brasserie-pirate.fr/	Brasserie bio certifiée Nature et Progrès, 7 types de bières 33cl	Certification bio Nature et Progrès rare · Positionnement éthique fort · Gamme concise et identifiable	Gamme étroite (7 références) · Format unique 33cl limitant · Pas de taproom
Brasserie du Baigneur https://www.facebook.com/BIERESLEBAIGNEUR/	Micro-brasserie locale, identité lac d'Annecy	Ancrage local lac d'Annecy · Identité visuelle distinctive · Distribution locale établie	Faible visibilité en ligne · Pas de point de vente propre · Gamme peu renouvelée
Bieronomy Sainte-Claire https://bieronomy.com/content/10-bieronomy-sainte-claire	Bar-cave à bières artisanales en vieille ville, 500+ références, offre culinaire	Emplacement premium vieille ville · 500+ références multi-brasseries · Offre food pairing développée	Pas de production propre · Dépendance fournisseurs tiers · Loyer élevé centre historique
ALPY BIÈRES https://www.alpy-bieres.com/	Bar à bières Seynod-Annecy, 500+ références locales et internationales	Catalogue très large 500+ références · Position géographique Seynod accessible · Mix local et international	Pas de production propre · Zone commerciale moins touristique · Concurrent indirect uniquement
3 Brasseurs https://restaurants.3brasseurs.com/fr/france-FR/948/3-brasseurs-annecy/details	Chaîne nationale, brasserie-restaurant avec bières brassées sur place	Notoriété nationale chaîne établie · Modèle restauration + brasserie éprouvé · Budget marketing conséquent	Image industrielle vs artisanale · Manque d'authenticité locale · Carte bières standardisée

Forces et faiblesses par catégorie

Brasseries artisanales avec production

- Ancienneté et notoriété locale établie
- Positionnements différenciés (bio, créatif, lac)
- Fidélité clientèle de proximité
- Capacités de production limitées
- Communication digitale souvent faible
- Peu d'innovation gamme No-Low



Bars-caves spécialisés (sans production)

- Catalogues très larges (500+ réf.)
- Emplacements premium en ville
- Expertise dégustation et conseil
- Aucune production propre, marges distributeur
- Dépendance totale fournisseurs
- Pas de storytelling production



Chaîne nationale (3 Brasseurs)

- Notoriété et moyens marketing importants
- Modèle restauration + brasserie intégré
- Flux client restauration régulier
- Perception industrielle vs artisanale
- Carte standardisée sans ancrage local
- Prix positionnés mass-market



Synthèse stratégique pour Jean Dupont.

FORCES

- 6 ans d'expérience brassicole (3 ans brasseur + 3 ans responsable production) — maîtrise technique complète
- Modèle taproom à forte marge (65-80 % brut) permettant une rentabilité accélérée vs distribution seule
- Bassin de clientèle CSP+ Annecy (revenu moyen +28 % vs national) et flux touristique quatre saisons
- Différenciation possible via gamme No-Low artisanale et ingrédients alpins locaux (gap concurrentiel identifié)
- Taux réduit d'accise (4,12 €/hl/degré) et IS 15 % sur premiers 42 500 € de bénéfices

FAIBLESSES

- Absence totale d'expérience en management commercial et gestion d'exploitation — risque opérationnel majeur
- Budget de 250 k€ juste pour Annecy : BFR limité à 3 mois après équipement et aménagement
- Pas de local identifié : la recherche peut retarder le lancement et impacter le budget prévisionnel
- Porteur seul sans associé : concentration des risques et surcharge opérationnelle production + vente
- Notoriété zéro : démarrage face à des concurrents établis depuis 2012 avec clientèle fidélisée

OPPORTUNITÉS

- Segment No-Low en explosion (+26 %, 49 % des Français) non adressé par les brasseries locales
- Tendance IPA fruitées et NEIPA (35 % des ventes spé) — forte demande et marge premium
- Plan mobilité Grand Annecy 2030 (tram, BHNS) améliorant l'accessibilité des zones d'activité
- Écosystème création entreprises dynamique : Initiative Grand Annecy, prêts d'honneur, accompagnement CCI
- Proximité Genève (< 1h) ouvrant un marché suisse frontalier à fort pouvoir d'achat

MENACES

- Marché en plateau : 209 fermetures vs 213 ouvertures en 2025, sélection naturelle des modèles faibles
- Inflation résiduelle sur matières premières (malts, houblons, énergie) comprimant les marges
- Loyers commerciaux élevés à Annecy (277-833 €/m²/an centre-ville) limitant les options d'implantation
- Réglementation contraignante : Licence III, HACCP, permis exploitation, déclaration douanes, ICPE potentiel
- Risque de saturation locale avec 5 brasseries pour 133 000 habitants et de nouveaux entrants potentiels

Lecture stratégique Jean Dupont : Le projet bénéficie d'un socle technique solide et d'un marché porteur mais fait face à deux vulnérabilités critiques : le déficit en compétences commerciales et la tension budgétaire. La stratégie optimale consiste à s'implanter en zone d'activité pour réduire les coûts, investir dans le modèle taproom comme locomotive de marge, combler le gap commercial par un associé ou une formation, et se différencier par une gamme No-Low et un ancrage terroir alpin. Le timing est favorable : le marché se consolide, éliminant les acteurs les plus faibles et créant de l'espace pour des modèles bien structurés.

Capital requis estimé : 220 000 - 270 000 €

Critère	Budget	Période	Priorité
Création juridique et formalités	3 000 - 5 000 €	Unique	Haute
Équipement brassicole	80 000 - 120 000 €	Unique	Haute
Aménagement local et taproom	40 000 - 60 000 €	Unique	Haute
Certifications et formations	2 500 - 4 000 €	Unique	Haute
Stock initial matières premières	8 000 - 12 000 €	Unique	Haute
IT et digital	5 000 - 8 000 €	Unique	Moyenne
Marketing lancement	8 000 - 15 000 €	Unique	Moyenne
Dépôt de garantie et premier loyer	6 000 - 12 000 €	Unique	Haute
BFR et trésorerie 6 mois	35 000 - 50 000 €	Unique	Haute

ANNÉE 1

**180 000 - 220
000 €**

Marge : -5 à +3 %

Montée en puissance progressive : 2 500-4 000 L/mois. Taproom 40 % du CA, B2B local 60 %. Investissements marketing pour notoriété. Résultat net proche de l'équilibre.

ANNÉE 2

**300 000 - 380
000 €**

Marge : 5-10 %

Production stabilisée 4 000-5 500 L/mois. Clientèle taproom fidélisée, développement B2B restaurants et cavistes. Introduction gamme No-Low. Marge en amélioration.

ANNÉE 3

**380 000 - 480
000 €**

Marge : 10-15 %

Production optimisée 5 000-6 500 L/mois. Taproom mature (45 % CA), B2B élargi rayon 50 km. Gamme consolidée 8-12 références. Rentabilité nette atteinte.

(Volume taproom × Prix moyen pinte) + (Volume B2B × Prix moyen litre B2B) - Charges opérationnelles

PRODUCTION MENSUELLE (LITRES)	PRIX MOYEN PINTE TAPROOM (50CL)	TAUX OCCUPATION TAPROOM	PRIX MOYEN LITRE B2B (FÛTS/BOUEILLES)
2 500 L	6,00 €	30 %	4,50 €
4 000 L	7,00 €	40 %	5,50 €
6 000 L	8,00 €	50 %	6,50 €

CA ANNUEL TAPROOM (PLEIN RÉGIME)	CA ANNUEL B2B (PLEIN RÉGIME)	CA TOTAL ANNUEL (MONTÉE EN CHARGE)	MARGE BRUTE ESTIMÉE	RÉSULTAT NET ESTIMÉ
Bas Central Haut	Bas Central Haut	Bas Central Haut	Bas Central Haut	Bas Central Haut
54 000 €	94 500 €	148 500 €	74 250 €	-15 000 €
134 400 €	158 400 €	292 800 €	175 680 €	29 280 €
288 000 €	234 000 €	522 000 €	365 400 €	78 300 €

Rentabilité	B	Marge nette 10-15 % atteignable en Année 3 grâce au modèle taproom (65-80 % marge brute). Point mort en Année 2 en scénario central.
Trésorerie	C+	BFR limité à 3-4 mois post-investissement. Tension critique mois 1-6 si CA inférieur aux prévisions. Nécessite prêt d'honneur complémentaire.
Risque exécution	C	Porteur techniquement compétent mais sans expérience commerciale ni managériale. Risque de sous-performance vente directe et B2B.
Cohérence budget	B	Budget de 250 k€ cohérent avec les benchmarks sectoriels (75-300 k€). Implantation en zone d'activité requise pour tenir dans l'enveloppe.
Potentiel scalabilité	B+	Modèle extensible : augmentation production sans investissement lourd jusqu'à 6 000-8 000 L/mois, gamme No-Low, distribution régionale, export Genève.

B Le projet présente une viabilité financière correcte en scénario central avec un point mort atteint en Année 2 et une rentabilité nette de 10-15 % en Année 3. Le risque principal est la tension de trésorerie des 6 premiers mois et la dépendance à une montée en charge rapide du taproom. Le modèle est solide si le porteur sécurise les compétences commerciales manquantes.

A = optimal · B = favorable · C = acceptable · D = risqué · E = déconseillé

Déterminants de marché

Déterminant	Impact	Priorité		Note chiffrée
Marge brute taproom	65-80 % — moteur de rentabilité	Haute	→ Maximiser part taproom dans le mix CA (cible 40-50 %)	Chaque point de mix taproom gagné = +0,3 % marge globale
Coût loyer annuel	10 000-40 000 €/an selon zone	Haute	→ Choisir zone d'activité vs centre-ville réduit loyer de 60 %	Différence de 20-30 k€/an entre ZAE et centre-ville
BFR et trésorerie initiale	Survie mois 1-6	Haute	→ Prêt d'honneur + garantie BPI pour sécuriser 6 mois	Cible : 50 k€ de trésorerie disponible au lancement
Volume de production mensuel	Seuil rentabilité à 3 000 L/mois	Haute	→ Dimensionner équipement pour 4 000-6 000 L/mois dès le départ	Sous-dimensionner = coût de mise à niveau ultérieur
Droits d'accise	~3 000-5 000 €/an (taux réduit)	Basse	→ Taux réduit automatique sous 200 000 hl/an	Avantage structurel des micro-brasseries vs industriels

08

Zones d'implantation recommandées

Analyse comparative des zones optimales pour Jean Dupont à Annecy.

1

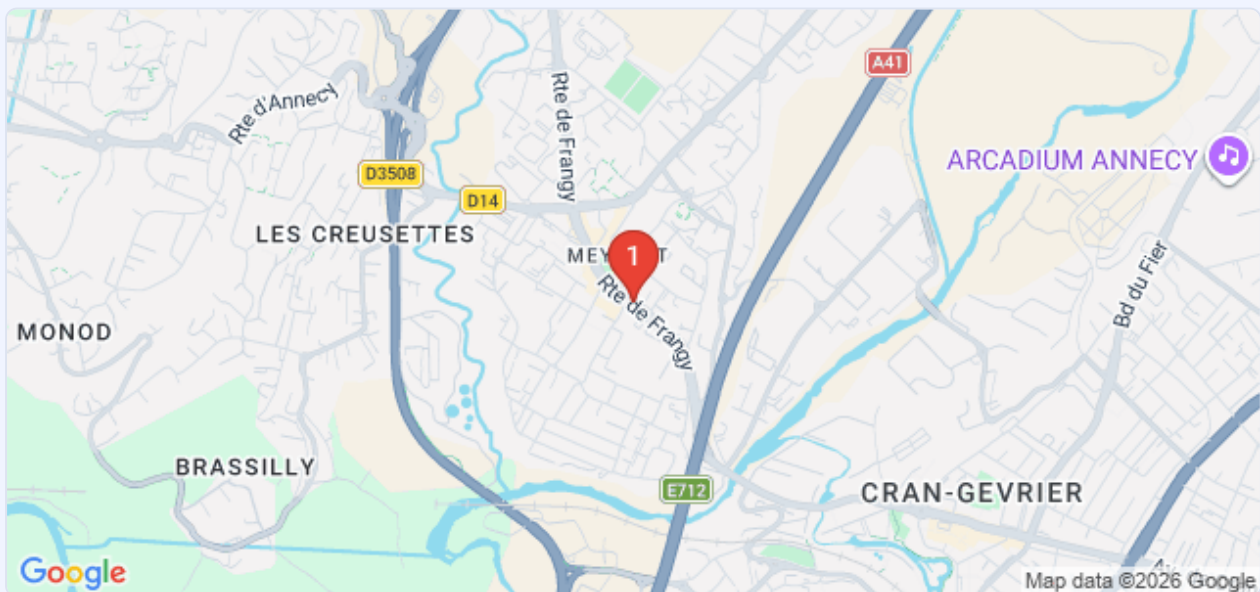
Zone d'Activité Vovray

82/100

79-150 €/m²/an

Plus grande ZAE d'Annecy (100 hectares, 900+ entreprises). Coûts optimisés pour un local de 150-250 m² combinant production et petit taproom. Logistique facilitée pour distribution B2B, modernisation en cours. Loyer annuel estimé : 12 000-22 500 € vs 42 000-125 000 € en centre-ville.

LOCALISATION



2 Seynod — Parc Altais

75/100

120-200 €/m²/an

Zone économique moderne du Grand Annecy avec lots disponibles de 1 300 à 4 500 m². Bon compromis entre coûts de production et accessibilité client. Proximité d'ALPY BIÈRES crée une synergie de destination bière. Accès routier excellent, parking aisé.

LOCALISATION



3 Quartier Prairie

70/100

200-250 €/m²/an

Quartier résidentiel CSP+ avec commerces de proximité. Clientèle locale régulière et fidèle, ambiance de quartier favorable au concept taproom de proximité. Moins touristique mais flux quotidien constant.

LOCALISATION



Visibilité maximale et flux touristique intense, idéal pour un taproom pur sans production. Loyers très élevés rendant le modèle combiné production + vente intenable dans le budget de 250 k€. Option pour un second point de vente en phase de croissance (Année 3+).

LOCALISATION**09 Contacts et ressources pratiques**

Contacts clés pour démarrer immédiatement à Annecy.

Initiative Grand Annecy

- Site : initiative-grand-annecy.fr
- Tél : 04 50 09 29 90
- Email : contact@initiative-grand-annecy.fr
- Adresse : 17 rue de la Paix, 74000 Annecy

Prêt d'honneur taux zéro (20-50 k€), accompagnement projet, mise en réseau entrepreneurs locaux

CCI Haute-Savoie

- Site : www.haute-savoie.cci.fr
- Tél : 04 50 33 72 00
- Email : contact@haute-savoie.cci.fr
- Adresse : 5 rue du 27e BCA, 74000 Annecy

Formation gestion d'entreprise, accompagnement création, permis d'exploitation, mise en relation fournisseurs

BPI France Auvergne-Rhône-Alpes

- Site : www.bpifrance.fr
- Tél : 04 72 60 57 60
- Email : lyon@bpifrance.fr
- Adresse : 6 allée des Sorbiers, 69500 Bron

Garantie bancaire 60 %, prêt création, accompagnement financement et développement

Grand Annecy — Service économique

- Site : www.grandannecy.fr
- Tél : 04 50 33 89 89
- Email : economie@grandannecy.fr
- Adresse : 46 avenue des Iles, 74000 Annecy

Information parcs d'activités, disponibilité locaux, aides à l'implantation

Syndicat National des Brasseurs Indépendants

- Site : www.snbi.fr
- Tél : 01 42 71 64 64
- Email : contact@snbi.fr
- Adresse : Paris

Veille réglementaire, réseau de brasseurs, accès formations spécifiques et conseils techniques

URSSAF Haute-Savoie

- Site : www.urssaf.fr
- Tél : 3698
- Email : contact@urssaf.fr
- Adresse : 2 rue Honoré de Balzac, 74000 Annecy

Demande ACRE (50 % exonération 12 mois), déclaration d'activité, gestion cotisations sociales

Douanes — Bureau Annecy

- Site : www.douane.gouv.fr
- Tél : 04 50 33 32 00
- Email : douanes-annecy@douane.finances.gouv.fr
- Adresse : 9 avenue de Chambéry, 74000 Annecy

Déclaration brasseur, droits d'accise taux réduit, agrément entrepôt fiscal

RESSOURCES UTILES

Service-Public.fr

- Site : www.service-public.fr

Portail officiel de l'administration française

BeerConnect

www.beerconnect.fr

Plateforme B2B bières artisanales · Mise en relation avec bars, restaurants et cavistes pour distribution B2B de la production

Untappd

untappd.com

Réseau social bière · Visibilité auprès de la communauté craft beer, avis consommateurs et référencement brasserie

Saveur Bière

www.saveur-biere.com

E-commerce bière artisanale · Canal de vente en ligne complémentaire pour toucher une clientèle nationale

Initiative France

www.initiative-france.fr

Réseau accompagnement création · Accès au réseau national de prêts d'honneur et parrainage par des chefs d'entreprise

Prochaines étapes — Jean Dupont

- 1 Finaliser le business plan détaillé [HAUTE]**
Rédiger un business plan complet avec prévisionnel 3 ans, plan de trésorerie mensuel et étude de marché locale. Solliciter l'appui CCI Haute-Savoie pour le cadrage.
- 2 Déposer le dossier Initiative Grand Ancey [HAUTE]**
Constituer le dossier de prêt d'honneur auprès d'Initiative Grand Ancey (20-50 k€ à taux zéro). Passage en comité sous 4-6 semaines après dépôt.
- 3 Identifier et sécuriser le local [HAUTE]**
Prospecter les locaux disponibles en ZAE Vovray et Parc Altaïs Seynod (150-250 m²). Contacter le service économique du Grand Ancey pour les offres.
- 4 Obtenir les certifications obligatoires [HAUTE]**
S'inscrire à la formation permis d'exploitation (20h) et HACCP. Préparer la déclaration en mairie (Cerfa 11542) et la déclaration douanes.
- 5 Comblent le déficit en compétences commerciales [HAUTE]**
Rechercher un associé avec profil commercial/marketing ou s'inscrire à une formation CCI gestion d'entreprise (3 mois). Point critique pour la viabilité.
- 6 Monter le dossier bancaire avec garantie BPI [MOYENNE]**
Une fois le prêt d'honneur obtenu, constituer le dossier de prêt professionnel (120-150 k€ sur 7 ans) auprès de 2-3 banques avec garantie BPI 60 %.
- 7 Développer l'identité de marque [MOYENNE]**
Créer le nom de marque, l'identité visuelle, le packaging et planifier la communication de lancement (réseaux sociaux, événement ouverture, RP locales).

VERDICT KALYBE — JEAN DUPONT

CONDITIONNEL

Note globale : 68 / 100

Le projet de micro-brasserie artisanale avec taproom à Annecy est viable sous conditions. Le marché craft beer français offre une croissance de 8-11 % par an et Annecy présente un profil sociodémographique idéal (CSP+, tourisme, dynamisme entrepreneurial). L'expertise technique du porteur (6 ans) est un atout majeur. Trois conditions sont nécessaires au succès : (1) sécuriser un local en zone d'activité pour rester dans le budget, (2) combler le déficit en compétences commerciales par un associé ou une formation, (3) optimiser le plan de financement avec les aides disponibles pour un BFR de 6 mois minimum.

Critère	Score	Poids	Justification
Opportunité marché	78/100	25	Marché craft beer en croissance (CAGR 8-11 %), bassin CSP+ Annecy favorable, mais secteur en plateau (ratio fermetures/ouvertures ~1) et 5 brasseries existantes.
Niveau de risque	62/100	20	Risque modéré : expertise technique solide mais absence de compétences commerciales, budget tendu avec BFR limité à 3 mois, et local non identifié.
Complexité administrative	55/100	15	Réglementation brassicole contraignante (Licence III, HACCP, permis exploitation, déclaration douanes, accise) mais bien documentée.
Attractivité investisseurs	68/100	15	Dossier crédible avec apport 80 k€ (32 % du budget), expertise technique, marché porteur. Le déficit commercial réduit l'attractivité.
Potentiel scalabilité	72/100	25	Modèle extensible : augmentation production jusqu'à 6 000-8 000 L/mois, gamme No-Low, distribution régionale, export Genève.
Score global	68/100	100%	CONDITIONNEL

— Ce rapport est fourni à titre informatif uniquement. Les données sont basées sur des sources publiques à la date de génération. Elles ne constituent pas un conseil financier, juridique ou fiscal. Kalybe ne peut être tenu responsable des décisions prises sur la base de ce document. © 2026 Kalybe — Document confidentiel, usage strictement personnel.

Plan d'action mensuel pour Jean Dupont — de la création au point mort.

Période	Actions		KPI	
Q3	T3 2026 — Mois 1-3 Finaliser business plan et prévisionnel 3 ans, Déposer dossier Initiative Grand Annecy (prêt d'honneur), Commencer formation permis exploitation + HACCP, Prospecter locaux ZAE Vovray et Parc Altaïs, Initier recherche associé commercial ou formation CCI	5-8 k€	Business plan validé, 3 locaux visités, dossier prêt déposé	
Q4	T4 2026 — Mois 4-6 Obtenir prêt d'honneur et monter dossier bancaire, Signer bail du local retenu, Commander équipement brassicole (délai 8-12 semaines), Créer la société (SAS recommandée), Lancer développement identité de marque	15-25 k€	Financement bouclé, bail signé, société créée, équipement commandé	
Q1	T1 2027 — Mois 7-9 Travaux aménagement local et installation équipements, Premiers brassins d'essai et ajustement recettes, Déclaration mairie et douanes, Lancement communication pré-ouverture, Début prospection B2B restaurants et cavistes	80-120 k€	Local opérationnel, 3 recettes validées, 10 prospects B2B contactés	
Q2	T2 2027 — Mois 10-12 Ouverture taproom au public, Événement de lancement et RP locales, Démarrage livraisons B2B premiers clients, Optimisation production et gestion stocks, Demande ACRE + subvention Région AURA	30-40 k€	CA mois 1 > 12 000 €, 5 clients B2B actifs, 200 followers	
Critère				
Loyer et charges locatives	0 €	1 200 €	1 500 €	1 500 €
Matières premières	0 €	0 €	2 500 €	4 000 €
Salaire dirigeant	1 500 €	1 800 €	2 000 €	2 500 €
Énergie et fluides	0 €	200 €	800 €	1 000 €
Marketing et communication	500 €	1 000 €	1 500 €	2 000 €
Assurances et divers	300 €	400 €	500 €	600 €

Analyse probabilité × impact des risques identifiés pour Jean Dupont.

Risque	Probabilité	Impact		Mitigation	Priorité
Déficit compétences commerciales du porteur	Élevée	Élevé	Critique	Recruter un associé commercial/marketing ou suivre formation CCI gestion (3 mois) avant lancement. Prévoir budget coaching commercial les 6 premiers mois.	Haute
Tension de trésorerie mois 1-6 post-ouverture	Élevée	Critique	Critique	Sécuriser un BFR de 6 mois minimum via prêt d'honneur complémentaire. Négocier délais fournisseurs 30-60 jours. Commencer B2B avant ouverture taproom.	Haute
Retard recherche et aménagement du local	Modérée	Élevé	Élevé	Prospecter 3 zones en parallèle (Vovray, Altaïs, Prairie). Contacter le service économique Grand Annecy pour offres disponibles dès le premier mois.	Haute
Sous-performance du taproom (fréquentation)	Modérée	Modéré	Modéré	Investir dans le marketing de lancement (événement ouverture, RP locales, réseaux sociaux). Développer ateliers brassage et événements pour créer du flux régulier.	Moyenne
Hausse coûts matières premières (malts, houblons)	Modérée	Modéré	Modéré	Négocier contrats d'approvisionnement annuels avec 2-3 fournisseurs. Diversifier les sources. Intégrer marge de sécurité de 10 % dans les coûts.	Moyenne
Non-conformité réglementaire retardant l'ouverture	Faible	Élevé	Modéré	Anticiper toutes les démarches dès le mois 1 : permis exploitation, HACCP, déclaration mairie et douanes. Prévoir 2 mois de marge dans le planning.	Moyenne
Arrivée d'un nouveau concurrent direct à Annecy	Faible	Modéré	Faible	Se différencier par le positionnement No-Low + terroir alpin + expérience taproom immersive. Fidéliser la clientèle locale dès les premiers mois.	Basse

Légende niveaux : Critique · Élevé · Modéré · Faible

Synthèse des risques

Le projet fait face à des risques principalement liés à l'exécution commerciale et à la gestion de trésorerie. Le risque technique est faible grâce à l'expertise du porteur. Les risques les plus critiques sont le déficit de compétences managériales (probabilité élevée d'impact sur le CA), la tension de trésorerie en phase de lancement et le retard potentiel dans la recherche de local. La réglementation est contraignante mais prévisible.

Montage financier détaillé et aides mobilisables pour Jean Dupont.

80 000 €

Capital de départ recommandé incluant fonds de roulement de sécurité (3 mois de charges fixes).

→ *Minimum recommandé : 30% de l'investissement total*

Prêts d'honneur Initiative Grand Anancy + ACRE + garantie BPI France + subventions régionales

Prêt d'honneur Initiative Grand Anancy · 20 000 - 50 000 €

ACRE (exonération charges sociales) · ~8 000 - 12 000 € d'économie

Garantie BPI France Création · Garantie jusqu'à 60 % du prêt

Subvention Région Auvergne-Rhône-Alpes · 5 000 - 15 000 €

Prêt Nacre (Nouvel Accompagnement) · 1 000 - 10 000 €

→ *ACRE + ARCE + prêt d'honneur Bpifrance*

Prêt professionnel de 120 000 - 150 000 € sur 7 ans, garanti à 60 % par BPI France, taux estimé 3,5-4,5 %

Le montage optimal repose sur un prêt d'honneur Initiative Grand Anancy (30-50 k€) qui sert d'effet de levier pour le prêt bancaire (ratio 1:7 observé). Avec 80 k€ d'apport + 40 k€ de prêt d'honneur, le porteur peut solliciter 130-150 k€ de prêt bancaire. La garantie BPI à 60 % rassure la banque. Mensualité estimée : 1 700-2 100 €/mois sur 7 ans.

→ *Garantie Bpifrance 50-70% recommandée*

Aides mobilisables — détail

	Montant / Avantage		
Prêt d'honneur Initiative Grand Anancy	20 000 - 50 000 €	Taux zéro, sans garantie, remboursable sur 5 ans, projet validé par comité	initiative-grand-anancy.fr
ACRE (exonération charges sociales)	~8 000 - 12 000 € d'économie	50 % exonération pendant 12 mois, demande URSSAF sous 60 jours après création	www.francetravail.fr
Garantie BPI France Création	Garantie jusqu'à 60 % du prêt	Entreprise de moins de 3 ans, dossier via la banque partenaire	www.bpifrance.fr
Subvention Région Auvergne-Rhône-Alpes	5 000 - 15 000 €	Aide à la création d'entreprise innovante, dossier auprès de la Région	www.auvergnherhonealpes.fr
Prêt Nacre (Nouvel Accompagnement)	1 000 - 10 000 €	Taux zéro, remboursable sur 5 ans, cumulable avec prêt d'honneur	www.service-public.fr

- Mois 1-2** — Montage dossier Initiative Grand Anancy + demande ACRE + business plan finalisé **0 €**
- Mois 3-4** — Comité prêt d'honneur + dossier bancaire + demande garantie BPI **30 000 - 50 000 €**
- Mois 5-6** — Déblocage prêt bancaire + signature bail + commande équipements **120 000 - 150 000 €**
- Mois 7-8** — Travaux aménagement + installation équipements + demande subvention Région **80 000 - 100 000 €**

#	Source	URL	Date
[1]	Commission Européenne — Prévisions économiques France 2026	economy-finance.ec.europa.eu/economic-surveillance-eu-member-states/country-pages/france/economic-forecast-france_en	2026
[2]	Banque de France — Projections macroéconomiques mars 2026	www.banque-france.fr/en/publications-and-statistics/publications/macroeconomic-interim-projections-march-2026	2026
[3]	World Population Review — Population Annecy 2026	worldpopulationreview.com/cities/france/annecy	2026
[4]	Profil démographique et économique d'Annecy	www.bien-dans-ma-ville.fr/annecy-74010	2026
[5]	Trading Economics — Taux urbanisation France	tradingeconomics.com/france/urban-population-percent-of-total-wb-data.html	2026
[6]	Facilité de faire des affaires France	take-profit.org/en/statistics/ease-of-doing-business/france	2020
[7]	Indice stabilité politique France 2024-2026	www.maxinomics.com/france/political-stability-index	2024
[8]	Tendances marché bière artisanale France	fr.accio.com/business/france-craft-beer-market-trend	2026
[9]	Market Research Future — Marché craft beer France 2026-2035	www.marketresearchfuture.com/reports/france-craft-beer-market-46606	2026
[10]	État des lieux marché brassicole France	superpotion.fr/etat-des-lieux-marche-brassicole	2026
[11]	Guide ouvrir brasserie (licences, fiscalité)	www.l-expert-comptable.com/a/7220-comment-ouvrir-une-brasserie-guide.html	2026
[12]	Service Public — Licences débits de boissons	entreprendre.service-public.gouv.fr/vosdroits/F22379	2026
[13]	Legalstart — Guide pratique ouvrir brasserie	www.legalstart.fr/fiches-pratiques/devenir-travailleur-independent/ouvrir-une-brasserie	2026
[14]	Les 5 brasseries artisanales incontournables d'Annecy	magazine-exquis.com/5-brasseries-artisanales-incontournables-annecy	2026
[15]	Bieronomy Sainte-Claire — Bar cave à bières Annecy	bieronomy.com/content/10-bieronomy-sainte-claire	2026
[16]	Bombardos — Brasserie artisanale Annecy depuis 2012	bombardos.beer	2026
[17]	Xerfi — Étude marché bières artisanales France	www.xerfi.com/presentationetude/le-marche-des-bieres-artisanales_IAA69	2025
[18]	Loyers Annecy 2026 par quartiers	groupe-rdimmo.fr/agence-immobiliere-annecy/loyer-a-annecy-en-2026-fourchettes-quartiers-et-methode-pour-fixer-le-bon-prix	2026
[19]	Valeurs locatives locaux commerciaux Annecy	www.localcommercial.net/estimerloyer/29312/annecy.html	2026
[20]	Zone économique Seynod Annecy — Parc Altaïs	www.arthur-loyd.com/actualites/seynod-l-essor-d-une-zone-economique-aux-portes-d-annecy	2026
[21]	Grand Annecy — Parcs d'activités et zones d'implantation	www.grandanecy.fr/entreprendre/creer-son-entreprise-simplanter/les-parcs-dactivites	2026
[22]	Profil consommateurs bières artisanales	www.tbbeer.com/themes-conseils-techniques-bieres-brasseries/commercialisation-services/marketing-les-styles-de-consommateurs-de-bieres-artisanales	2026
[23]	Tendances bière 2026 — IPA fruitées, NEIPA	lafrenchmousse.fr/actualite/les-tendances-biere-a-suivre-en-2026-ipa-fruitee-neipa-douce	2026
[24]	FocusMarket — Étude de marché brasserie artisanale	focusmarket.fr/blog/etude-de-marche-brasserie	2026

#	Source	URL	Date
[25]	Taux impôt sur les sociétés 2026	www.clementine.fr/blog/taxes-et-impots/taux-is	2026
[26]	France Travail — Aides financières création entreprise	www.francetravail.fr/candidat/je-creereprends-une-entreprise/les-aides-financieres-creation-d/devenir-entrepreneur-les-aides-1.html	2026
[27]	Aides financement création entreprise 2026	www.hallesdessables.fr/aides-financement-creation-entreprise-2026	2026
[28]	Crédit Agricole — Guide brasserie artisanale	propulsebyca.fr/idees-business/brasserie-artisanale	2026
[29]	Dougs — Ouvrir une brasserie (surface, réglementation)	www.dougs.fr/blog/ouvrir-brasserie	2026
[30]	Plan mobilité Anney 2030 — tram, BHNS, Genève	www.bnppre.fr/actualites/marche-immobilier/annecy-devoile-son-plan-de-mobilite-2030-tram-et-bhns-en-projet.html	2026
[31]	Initiative Grand Anney — Création entreprises 2026	initiative-grand-annecy.fr/blog/2026/05/12/point-activite-4	2026
[32]	Zones activité économique Grand Anney	www.cc-sources-lac-annecy.com/economie/s-implanter-sur-le-territoire-des-sources-du-lac-d-annecy	2026
[33]	Revenus et marges micro-brasserie France	modelesdebusinessplan.com/blogs/infos/micro-brasserie-revenu-marges-prix-profits	2026
[34]	Rentabilité brasserie artisanale France	bsness.fr/combien-gagne-brasserie-artisanale	2026
[35]	Investissement micro-brasserie — Rentabilité et ROI	doublezvosventes.com/modele-business-plan/micro-brasserie/investissement	2026
[36]	Budget équipements micro-brasserie (75-300 k€)	modelesdebusinessplan.com/blogs/infos/micro-brasserie-prix-budget-equipements-rentabilite	2026