

# Necib Luxe Wash

Une Opportunité d'Investissement Stratégique pour Condor Electronics

Présenté par :

Tahar Necib

Project Leader and CEO, Necib Nexus

contact@necibnexus.com | +213 7 96 96 98 95

necibnexus.com

Date : 1 Juillet 2025

Lieu : El Oued, Algérie

# Problème à Résoudre

Necib Nexus | Projet : Necib Luxe Wash | Pitch Deck pour Condor Electronics

Contact : [contact@necibnexus.com](mailto:contact@necibnexus.com) | +213 7 96 96 90 95 | [necibnexus.com](https://necibnexus.com)

## Le Problème : Un Besoin Urgent pour les Étudiants Algériens

- 80 % des étudiants insatisfaits des options de lavage actuelles.
- Lavomatiques hors campus : coûteux (200-300 DZD), horaires limités, équipements obsolètes.
- Lavage manuel : chronophage, peu pratique.
- Besoin d'une solution abordable, accessible 24h/24, sur campus.

## Impact

- Temps perdu pour les tâches ménagères au lieu des études.
- Coûts élevés pesant sur les budgets étudiants limités.

# Solution Proposée

Necib Nexus | Projet : Necib Luxe Wash | Pitch Deck pour Condor Electronics

Contact : [contact@necibnexus.com](mailto:contact@necibnexus.com) | +213 7 96 96 90 95 | [necibnexus.com](http://necibnexus.com)

## La Solution : Necib Luxe Wash

- Laveries automatisées modernes dans 10 résidences universitaires.
- Équipements : 3 lave-linge (6 kg), 2 séchoirs (8 kg) par site.
- Accessibilité : 24h/24, 7j/7.
- Prix compétitif : 75 DZD par cycle.
- Paiements numériques via Citel et Edahabia.
- Application mobile pour réservations et paiements.
- Wi-Fi gratuit et zones d'attente confortables.

## Innovation

- Première initiative de ce genre en Algérie.
- Machines écoénergétiques (réduction de 30 % de la consommation).

## Marché Cible : Un Potentiel Énorme

- Population étudiante : 1,874 million d'ici 2025.
- Résidents en dortoirs : 600 000 étudiants.
- Cible initiale : 3 000 à 5 000 étudiants dans 10 résidences.
- Croissance : +5 % par an.

## Données Clés

- 80 % des étudiants insatisfaits des options actuelles.
- Budget mensuel moyen : 3 000 DZD (20 EUR).

## Opportunité

- Aucun concurrent direct dans les résidences universitaires.
- Forte demande pour des services abordables et accessibles.

## Modèle Économique : Viabilité et Rentabilité

- Investissement initial : 260 000 EUR pour 10 sites.
- Revenus annuels : 135 000 EUR (année 1), 180 000 EUR (année 2+).
- Bénéfices annuels : 71 460 EUR (année 1), 116 460 EUR (année 2+).
- Retour sur investissement (ROI) :  $\sim 3,6$  ans.

## Sources de Revenus

- Cycles de lavage : 75 DZD par cycle.
- Vente de détergents : 30 DZD par dose.
- Abonnements pour utilisateurs fréquents.

## Coûts

- Équipements : 200 000 EUR.
- Installation : 40 000 EUR.

# Projections Financières

Necib Nexus | Projet : Necib Luxe Wash | Pitch Deck pour Condor Electronics

Contact : [contact@necibnexus.com](mailto:contact@necibnexus.com) | +213 7 96 96 98 95 | [necibnexus.com](http://necibnexus.com)

## Projections Financières sur 3 Ans

U				
Année	Revenus (EUR)	Coûts (EUR)	Bénéfices (EUR)	Cumul (EUR)
1	135 000	63 540	71 460	71 460
2	180 000	63 540	116 460	187 920
3	180 000	63 540	116 460	304 380

## Analyse

- Rentabilité dès la première année.
- Croissance des revenus avec l'augmentation de l'utilisation.

# Avantages pour Condor Electronics

Necib Nexus | Projet : Necib Luxe Wash | Pitch Deck pour Condor Electronics

Contact : [contact@necibnexus.com](mailto:contact@necibnexus.com) | +213 7 96 96 98 95 | [necibnexus.com](http://necibnexus.com)

## Pourquoi Condor Devrait S'Associer à Necib Luxe Wash

- **Visibilité** : Exposition auprès de 3 000 à 5 000 étudiants, une audience clé.
- **Démonstration de Qualité** : Machines Condor en usage intensif, prouvant leur durabilité.
- **Image de Marque** : Soutien à un projet aligné sur la durabilité et l'éducation.
- **Nouveaux Marchés** : Potentiel d'expansion à plus de 100 résidences.
- **Revenus Addition administratednels** : Modèles de location ou partage de revenus (ex. : 5 % des revenus nets).

## Proposition de Partenariat

- Fourniture de 50 machines (30 lave-linge, 20 séchoirs) à tarifs préférentiels ou en leasing.
- Co-branding sur les laveries pour maximiser la visibilité.

# Impact Social et Alignement National

Necib Nexus | Projet : Necib Luxe Wash | Pitch Deck pour Condor Electronics

Contact : [contact@necibnexus.com](mailto:contact@necibnexus.com) | +213 7 96 96 90 95 | [necibnexus.com](https://necibnexus.com)

## Impact Social

- Amélioration de la qualité de vie des étudiants.
- Réduction du temps consacré aux tâches ménagères.
- Soutien à la réussite académique.

## Alignement avec les Objectifs Nationaux

- **Décret Exécutif n° 20-254** : Soutien aux startups innovantes.
- **Vision 2030 de l'Algérie** : Durabilité et modernisation des infrastructures éducatives.



# Risques et Mitigations

Necib Nexus | Projet : Necib Luxe Wash | Pitch Deck pour Condor Electronics  
Contact : [contact@necibnexus.com](mailto:contact@necibnexus.com) | +213 7 96 96 90 95 | [necibnexus.com](http://necibnexus.com)

## Principaux Risques et Stratégies de Mitigation

- **Marché** : Faible adoption → Phases pilotes et marketing ciblé.
- **Opérationnel** : Pannes ou coupures d'électricité → Générateurs et maintenance régulière.
- **Réglementaire** : Retards dans les autorisations → Collaboration précoce avec les autorités.
- **Économique** : Fluctuations des devises → Partenariat avec Condor pour des coûts locaux.

# Appel à l'Action

Necib Nexus | Projet : Necib Luxe Wash | Pitch Deck pour Condor Electronics

Contact : [contact@necibnexus.com](mailto:contact@necibnexus.com) | +213 7 96 96 98 95 | [necibnexus.com](http://necibnexus.com)

## Prochaines Étapes

- **Pour Condor** : Fournir les équipements à des conditions avantageuses (réduction ou leasing).
- **Co-branding** : Promouvoir la marque Condor dans les laveries.
- **Maintenance** : Contrat de maintenance pour garantir la fiabilité.

## Contactez-nous pour discuter du partenariat :

- Tahar Necib, CEO, Necib Nexus
- Email : [contact@necibnexus.com](mailto:contact@necibnexus.com)
- Tél : +213 7 96 96 98 95