

Étude de Marché pour Necib Luxe Wash

Une Opportunité Stratégique pour le Ministère de
l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Préparé par Necib Nexus

Juin 2025

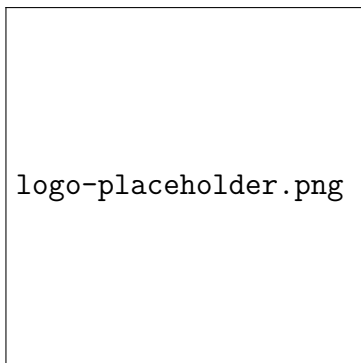


Table des matières

1	Résumé Exécutif	2
2	Introduction	2
3	Analyse du Marché	2
3.1	Taille et Croissance du Marché	2
3.2	Tendances du Marché	2
3.3	Besoins des Clients	2
4	Analyse de la Concurrence	2
4.1	Concurrents Directs	2
4.2	Concurrents Indirects	3
4.3	Avantage Concurrentiel	3
5	Analyse des Clients	3
5.1	Marché Cible	3
5.2	Besoins et Préférences	3
6	Stratégie Marketing	4
6.1	Positionnement	4
6.2	Tarification	4
6.3	Promotion	4
6.4	Distribution	4
7	Projections Financières	4
8	Évaluation des Risques	4
9	Avantages du Partenariat	5
9.1	Pour le Ministère et l'ONOU	5
9.2	Pour Necib Nexus	5
10	Recommandations	5
11	Conclusion	5
12	Sources	5

1 Résumé Exécutif

Necib Luxe Wash propose l'installation de laveries automatisées modernes dans 10 résidences universitaires en Algérie, répondant à un besoin urgent de solutions de lessive abordables et pratiques. Avec 1,812,656 étudiants dans l'enseignement supérieur en 2024-2025, dont environ 725,000 vivent dans 466 résidences universitaires, ce projet améliore le bien-être étudiant, modernise les infrastructures sans coûts directs pour l'État, et soutient l'innovation locale. L'investissement initial de 260,000 EUR promet un retour sur investissement en 2,6 ans, avec un potentiel d'expansion vers plus de 100 résidences. Ce partenariat avec le Ministère et l'ONOU favorise l'entrepreneuriat et la création d'emplois.

2 Introduction

Le projet Necib Luxe Wash vise à installer des laveries automatisées dans 10 résidences universitaires en Algérie, en partenariat avec le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique (MESRS) et l'Office National des Œuvres Universitaires (ONOU). Cette initiative répond à la demande croissante d'étudiants pour des services de lessive pratiques et économiques, tout en contribuant à l'amélioration des infrastructures universitaires. Avec 466 résidences universitaires à l'échelle nationale, le besoin d'un service de lessive efficace est criant.

3 Analyse du Marché

3.1 Taille et Croissance du Marché

En 2024-2025, l'Algérie compte 1,812,656 étudiants dans l'enseignement supérieur, répartis sur 54 universités, 40 écoles supérieures, 13 écoles normales supérieures et 13 centres universitaires ([Rentrée universitaire 2024/2025](#)). Environ 40

3.2 Tendances du Marché

Les tendances de 2025 incluent une demande croissante pour des machines à laver intelligentes avec contrôle par smartphone et des lessives écologiques ([Marché des détergents](#)). Les étudiants privilégient la commodité et la durabilité, avec un intérêt pour les cycles rapides et les options éco-responsables.

3.3 Besoins des Clients

80

4 Analyse de la Concurrence

4.1 Concurrents Directs

Aucun service de laverie automatisée n'existe sur les campus universitaires algériens, offrant une opportunité unique.



FIGURE 1 – Évolution du nombre d'étudiants en Algérie de 2020 à 2025

4.2 Concurrents Indirects

Les laveries hors campus et la lessive manuelle sont coûteuses et peu pratiques.

4.3 Avantage Concurrentiel

Necib Luxe Wash propose des machines modernes, des prix abordables et une localisation stratégique.

5 Analyse des Clients

5.1 Marché Cible

Étudiants vivant en résidences universitaires, principalement âgés de 18 à 25 ans, sensibles au coût et à la commodité.

5.2 Besoins et Préférences

Les étudiants privilégient des solutions rapides, économiques et pratiques, avec un intérêt pour les technologies modernes et les options écologiques.

6 Stratégie Marketing

6.1 Positionnement

Necib Luxe Wash se positionne comme le partenaire de confiance pour les étudiants, offrant un service de lessive moderne et abordable directement sur le campus.

6.2 Tarification

Le prix par cycle est fixé à 75 DZD, bien inférieur aux tarifs des laveries hors campus.

6.3 Promotion

Campagnes sur les réseaux sociaux (Instagram, X), partenariats avec les associations étudiantes, offres spéciales pour les premiers utilisateurs.

6.4 Distribution

Installation dans 10 résidences universitaires stratégiquement sélectionnées pour maximiser la visibilité et l'accessibilité.

7 Projections Financières

TABLE 1 – Projections Financières pour 10 Résidences

Élément	Montant (EUR)
Investissement Initial	260,000
Coûts Annuels	63,540
Recettes Annuelles	135,000
Bénéfice Annuel	71,460
Retour sur Investissement	2,6 ans
Bénéfices Cumulés (5 ans)	357,300

8 Évaluation des Risques

TABLE 2 – Risques et Stratégies de Mitigation

Risque	Stratégie de Mitigation
Volatilité économique	Tarifs attractifs à 75 DZD par cycle
Pannes d'équipement	Contrats de maintenance avec Condor
Faible adoption	Campagnes marketing ciblées

9 Avantages du Partenariat

9.1 Pour le Ministère et l'ONOU

- Amélioration du bien-être étudiant - Modernisation des infrastructures sans coûts directs
- Soutien à l'innovation et à l'entrepreneuriat local

9.2 Pour Necib Nexus

- Accès à un marché captif - Soutien administratif et logistique - Crédibilité accrue grâce au partenariat

10 Recommandations

- Lancer une phase pilote dans deux résidences à Alger et Oran.
- Simplifier les approbations administratives.
- Soutenir le statut de startup innovante de Necib Nexus pour accéder à des financements.

11 Conclusion

Necib Luxe Wash est une initiative visionnaire qui répond à un besoin critique des étudiants tout en soutenant les objectifs nationaux de modernisation et d'innovation. Ce partenariat avec le Ministère transformera l'expérience étudiante et renforcera l'attractivité des résidences universitaires.

12 Sources

- [Rentrée universitaire 2024/2025: plus de 1,8 million d'étudiants](#)
- [Rentrée universitaire 2024/2025: réception de 19 nouvelles résidences](#)
- [Taille du marché des détergents pour lessive, croissance 2025-2033](#)
- [Étude de marché: notre exemple détaillé et gratuit](#)
- [Etude de marché: un exemple gratuit \(modèle Word\)](#)