



Plan d’Affaires - Necib Luxe Wash

Une solution premium de lavage écologique

Préparé par : Tahar Necib, PDG, Necib Nexus

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

Date : 01/07/2025, 05 :01 AM CET - Lieu : El Oued, Algérie



Table des matières

1	Résumé Exécutif	2
2	Description de l’Entreprise	2
3	Analyse de Marché	2
3.1	Tendances du Marché	2
3.2	Démographie Cible	2
3.3	Analyse de la Concurrence	3
3.4	Analyse SWOT	3
4	Organisation et Gestion	3
5	Ligne de Services	3
6	Stratégie Marketing et Ventes	3
6.1	Canaux Marketing	3
6.2	Stratégie de Ventes	4
7	Demande de Financement	4
8	Projections Financières	4
9	Annexes	4

1 Résumé Exécutif

Necib Luxe Wash est une solution innovante de lavage écologique, conçue pour transformer l'expérience de lavage des étudiants et résidents en Algérie. Avec une demande croissante pour des services pratiques et durables, nous visons à devenir le leader du marché grâce à une technologie de pointe et une accessibilité 24/7.

Points clés :

- **Marché cible** : Étudiants universitaires et résidents urbains.
- **Proposition unique** : Lavage abordable et écologique avec une interface utilisateur intuitive.
- **Perspectives financières** : Revenu annuel projeté de 20 250 000 DZD (135 000) avec un ROI de 27,5 % en 3-4 ans.

Ce plan détaille notre stratégie pour obtenir un financement, développer nos opérations et établir Necib Luxe Wash comme une marque premium.

2 Description de l'Entreprise

Necib Luxe Wash, filiale de Necib Nexus, se spécialise dans les services de lavage modernes et automatisés. Notre engagement est de répondre aux besoins des clients occupés en combinant qualité, durabilité et commodité.

Vision : Devenir le leader des solutions de lavage écologique en Algérie. **Mission** : Offrir des services de lavage de haute qualité, respectueux de l'environnement, à des prix accessibles.

Objectifs :

- Lancer 10 sites dans des résidences universitaires d'ici 2026.
- Atteindre 5 000 utilisateurs actifs la première année.
- Étendre à 50 emplacements d'ici 2030.

3 Analyse de Marché

Le secteur des services de lavage en Algérie est sous-exploité, notamment dans les campus universitaires. Avec 1,8 million d'étudiants prévus en 2025, dont 600 000 en dortoirs, le potentiel de croissance est significatif.

3.1 Tendances du Marché

- Croissante demande pour des services sur campus.
- Sensibilisation accrue aux pratiques écologiques.
- Adoption des paiements mobiles.

3.2 Démographie Cible

- Étudiants âgés de 18 à 25 ans.
- Résidents des zones urbaines.

3.3 Analyse de la Concurrence

- *Laveries traditionnelles* : Coûts élevés, horaires limités.
- *Lavage manuel* : Chronophage et inefficace.

3.4 Analyse SWOT

Forces	Technologie innovante, partenariats stratégiques
Faiblesses	Besoin de capital initial
Opportunités	Expansion régionale
Menaces	Changements réglementaires

4 Organisation et Gestion

Necib Luxe Wash est dirigé par une équipe expérimentée dédiée à l'excellence opérationnelle et à la satisfaction client.

Équipe de direction :

- **Tahar Necib (PDG)** : 10 ans d'expérience en développement commercial.
- **Directeur des Opérations** : Gestion quotidienne.
- **Directeur Marketing** : Stratégies d'acquisition client.

Structure organisationnelle : Hiérarchie plate pour une prise de décision rapide.

5 Ligne de Services

Necib Luxe Wash propose une gamme de services conçus pour la commodité et la durabilité.

Services principaux :

- **Lavage et Pliage** : Détergents écologiques.
- **Nettoyage à sec** : Pour les tissus délicats.
- **Machines en libre-service** : 24/7 avec paiement mobile.

Avantages :

- Économie de temps pour les étudiants.
- Réduction de l'impact environnemental.
- Expérience utilisateur fluide via une application.

6 Stratégie Marketing et Ventes

Notre stratégie marketing mise sur des canaux numériques et des partenariats stratégiques.

6.1 Canaux Marketing

- **Réseaux sociaux** : Publicités ciblées sur Instagram et Facebook.
- **Partenariats campus** : Collaborations avec universités.
- **Programmes de parrainage** : Incentives pour recommandations.

6.2 Stratégie de Ventes

- **Abonnements** : Formules mensuelles pour utilisateurs réguliers.
- **Offres promotionnelles** : Réductions pour nouveaux clients.

7 Demande de Financement

Nous recherchons un investissement de 39 000 000 DZD (260 000) pour lancer et développer **Necib Luxe Wash**.

Utilisation des fonds :

- **Achat équipements** : 30 000 000 DZD (200 000).
- **Marketing et lancement** : 6 000 000 DZD (40 000).
- **Coûts opérationnels** : 3 000 000 DZD (20 000).

Conditions : Part déquité ou note convertible, à négocier.

8 Projections Financières

Nos projections sont basées sur des estimations prudentes et des études de marché.

Indicateurs clés (Année 1) :

- **Revenu** : 20 250 000 DZD (135 000).
 - **Frais opérationnels** : 9 531 000 DZD (63 540).
 - **Bénéfice net** : 10 719 000 DZD (71 460).
 - **ROI** : 27,5 % en 3-4 ans.
- Analyse du seuil de rentabilité** : Atteint en 18 mois.

9 Annexes

- **Données de recherche** : Analyse détaillée des démographies étudiantes.
- **États financiers** : Projections de revenus et flux de trésorerie.
- **CVs de l'équipe** : Profils des membres clés.