

# Proposition de Partenariat Stratégique : Necib Luxe Wash et Condor Electronics

---

## Vers une Révolution de la Blanchisserie Universitaire en Algérie

---

Préparée par : Necib Nexus

Date : 1 Juillet 2025

### Table des Matières

---

1. Introduction : Une Vision Partagée pour l'Innovation
2. Contexte et Opportunité : Un Marché en Attente de Solutions Modernes 2.1. Marché Étudiant en Croissance : Un Potentiel Inexploité 2.2. Besoin Urgent des Étudiants : La Quête de Commodité et d'Abordabilité 2.3. Absence de Concurrence Directe : Une Position de Premier Entrant 2.4. Alignement Stratégique avec les Objectifs de Condor Electronics
3. Objectifs du Partenariat : Synergie pour un Impact Maximal
4. Champ d' Application du Partenariat : Une Collaboration Multidimensionnelle 4.1. Fourniture d' Équipements de Pointe 4.2. Maintenance et Support Technique de Premier Ordre 4.3. Stratégie de Co-Branding et Marketing Intégré 4.4. Innovation Technologique Continue 4.5. Phase Pilote et Déploiement Progressif
5. Conditions du Partenariat : Cadre d'une Collaboration Équitable 5.1. Modalités de Fourniture des Équipements 5.2. Engagements en Matière de Maintenance et Support 5.3. Dispositions de Co-Branding et Marketing 5.4. Conditions Financières : Un Modèle Gagnant-Gagnant

6. Modèle Économique : Viabilité et Rentabilité du Projet Necib Luxe Wash 6.1. Description Détaillée du Projet 6.2. Sources de Revenus Diversifiées 6.3. Estimation des Revenus : Projections Optimistes 6.4. Structure des Coûts : Une Approche Maîtrisée 6.5. Rentabilité et Retour sur Investissement Accéléré
7. Projections Financières Détaillées : Une Vision à Trois Ans 7.1. Hypothèses Clés 7.2. Tableau de Projections Financières (pour 10 sites) 7.3. Analyse de Sensibilité : Robustesse du Modèle
8. Avantages Stratégiques pour Condor Electronics : Au-delà du Partenariat Commercial
9. Durée et Terminaison du Partenariat : Cadre Juridique et Flexibilité
10. Résolution des Litiges : Une Approche Constructive
11. Gestion des Risques : Anticipation et Mitigation
12. Stratégie Marketing et Communication : Maximiser l'Adoption 12.1. Canaux de Promotion Ciblés 12.2. Offres de Lancement et Programmes de Fidélité 12.3. Service Clientèle et Support Utilisateur
13. Chronogramme de Mise en Œuvre : Étapes Clés du Déploiement
14. Alignement avec les Initiatives Gouvernementales : Un Projet d'Intérêt National
15. Appel à l' Action : Rejoignez la Révolution Necib Luxe Wash
16. Contact : Pour un Avenir Partagé

## 1. Introduction : Une Vision Partagée pour l'Innovation

---

Necib Nexus, une entreprise algérienne résolument tournée vers l'innovation et l'amélioration des services, est fière de présenter à **Condor Electronics**, le leader incontesté de l'électroménager en Algérie avec une part de marché estimée à 35 %, une proposition de partenariat stratégique. Ce partenariat s'inscrit dans le cadre du projet **Necib Luxe Wash**, une initiative ambitieuse visant à transformer le quotidien des étudiants algériens par l'installation de laveries en libre-service modernes et écologiques au sein des résidences universitaires.

Ce document détaille les fondements de cette collaboration potentielle, soulignant comment l'expertise technologique et la notoriété de Condor Electronics peuvent s'allier à la vision innovante et à la capacité de déploiement de Necib Nexus pour créer une solution à fort impact social et économique. Le projet Necib Luxe Wash répond à

un besoin criant et non satisfait des étudiants pour des services de blanchisserie pratiques, abordables et accessibles, et ce partenariat offre à Condor une opportunité unique de renforcer sa présence sur un segment de marché jeune et dynamique, tout en consolidant son image d'entreprise citoyenne et engagée.

En fournissant des équipements de qualité supérieure à des conditions avantageuses, Condor Electronics ne se contentera pas de réduire les coûts initiaux du projet ; elle bénéficiera également d'une visibilité accrue auprès d'une future génération de consommateurs, d'une démonstration concrète de la fiabilité de ses produits dans un environnement d'utilisation intensive, et d'une contribution tangible à l'amélioration des infrastructures éducatives du pays. Ce partenariat est conçu comme une relation gagnant-gagnant, où chaque partie apporte sa valeur ajoutée pour un succès mutuel et durable.

## 2. Contexte et Opportunité : Un Marché en Attente de Solutions Modernes

---

Le marché algérien, et plus spécifiquement le segment des services aux étudiants, présente une opportunité unique pour l'innovation et le développement de solutions adaptées aux besoins contemporains. Le projet Necib Luxe Wash se positionne au cœur de cette dynamique, en répondant à une demande non satisfaite et en s'appuyant sur des tendances démographiques et sociales favorables.

### 2.1. Marché Étudiant en Croissance : Un Potentiel Inexploité

L'Algérie connaît une croissance démographique soutenue, et sa population étudiante est en constante augmentation. Les projections indiquent une population étudiante de **1,874 million d'ici 2025**, marquant une croissance annuelle de 5 % par rapport aux 1,5 million enregistrés en 2020. Cette dynamique démographique est particulièrement pertinente pour le projet Necib Luxe Wash, étant donné que :

- **Concentration en résidences universitaires :** Environ **600 000 étudiants vivent actuellement dans des résidences universitaires** à travers le pays. Ces résidences, souvent situées dans des centres urbains majeurs comme Alger, Oran et Constantine, regroupent des centaines, voire des milliers d'étudiants. Avec une moyenne de 300 à 500 étudiants par dortoir, les 10 sites universitaires ciblés

par Necib Luxe Wash représentent un bassin de **3 000 à 5 000 utilisateurs potentiels** pour les services de blanchisserie en libre-service.

- **Un public jeune et connecté** : Cette population étudiante est non seulement nombreuse, mais aussi jeune, connectée et ouverte aux nouvelles technologies et aux services innovants. Elle représente une cible de choix pour des solutions modernes et pratiques, et une opportunité pour Condor Electronics de renforcer sa présence auprès d' une future génération de consommateurs.

Cette concentration d' utilisateurs potentiels dans des espaces définis offre une efficacité de déploiement et une rentabilité significatives pour le projet, tout en garantissant une visibilité maximale pour les marques partenaires.

## **2.2. Besoin Urgent des Étudiants : La Quête de Commodité et d' Abordabilité**

Malgré la taille et la concentration de la population étudiante en résidence, les solutions de blanchisserie adaptées sont quasi inexistantes, créant un besoin urgent et une forte demande pour des services améliorés. Les étudiants effectuent en moyenne **1 à 2 lavages par semaine**, ce qui représente environ **6 charges de linge par mois**. Cependant, une lacune majeure est observée :

- **Faible équipement personnel** : Seuls **20 % des résidents de dortoirs possèdent une machine à laver personnelle**, un chiffre nettement inférieur à la moyenne nationale de 60 %. Cette disparité souligne la dépendance des étudiants aux solutions externes ou manuelles.
- **Insatisfaction généralisée** : Une enquête interne menée par Necib Nexus auprès de 500 étudiants a révélé que **80 % d' entre eux sont insatisfaits des options actuelles**. Les principales raisons citées sont :
  - **Coûts élevés** : Les laveries hors campus facturent entre 200 et 300 DZD par charge, un prix prohibitif pour de nombreux étudiants.
  - **Horaires limités et inaccessibilité** : Les laveries externes ont des horaires fixes, souvent incompatibles avec les emplois du temps des étudiants, et leur éloignement des résidences ajoute une contrainte logistique et de temps.
  - **Qualité des équipements** : Les machines disponibles sont souvent obsolètes, peu fiables et peu hygiéniques.

Les étudiants expriment clairement un besoin pour des services de blanchisserie sur place, disponibles 24h/24 et 7j/7, et surtout, à un prix abordable, idéalement **inférieur à 100 DZD par cycle**. Necib Luxe Wash est précisément conçu pour répondre à ces attentes, en offrant une solution qui combine commodité, accessibilité et économie.

### 2.3. Absence de Concurrence Directe : Une Position de Premier Entrant

Le marché des laveries en libre-service au sein des résidences universitaires algériennes est un **marché vierge**. Actuellement, il n' existe aucune offre structurée et moderne répondant aux besoins spécifiques des étudiants. Cette absence de concurrence directe confère à Necib Luxe Wash une position stratégique de **premier entrant**, avec des avantages significatifs :

- **Capture rapide du marché** : En étant la première solution moderne et adaptée, Necib Luxe Wash peut rapidement s' imposer comme la référence et capter une part de marché substantielle.
- **Définition des standards** : Le projet a l' opportunité de définir les standards de qualité, de service et de prix pour ce segment, influençant les attentes futures des utilisateurs.
- **Avantage concurrentiel durable** : L' établissement précoce d' une infrastructure et d' une base d' utilisateurs fidèles créera des barrières à l' entrée pour d' éventuels concurrents.

Comparativement aux alternatives existantes, Necib Luxe Wash se distingue clairement :

- **Laveries hors campus** : Outre les coûts élevés et les contraintes d' horaires et de localisation, ces laveries utilisent souvent des équipements anciens et peu efficaces.
- **Lavage manuel** : Extrêmement chronophage et coûteux en ressources (eau, électricité, détergent), le lavage manuel est une solution de dernier recours qui nuit au bien-être et à la productivité des étudiants.

En proposant un prix compétitif de **75 DZD par cycle**, des machines modernes et écoénergétiques, et une accessibilité 24/7, Necib Luxe Wash offre une proposition de valeur inégalée sur le marché.

## 2.4. Alignement Stratégique avec les Objectifs de Condor Electronics

Pour Condor Electronics, ce partenariat représente bien plus qu' une simple transaction commerciale ; il s' agit d' une opportunité stratégique majeure pour renforcer sa position de leader et étendre son influence. Le projet Necib Luxe Wash s' aligne parfaitement avec plusieurs objectifs clés de Condor :

- **Renforcer la visibilité de la marque :** Le déploiement de laveries Condor dans 10 résidences universitaires exposera la marque à des milliers d' étudiants quotidiennement. Ce public jeune et influent représente les futurs consommateurs de Condor, et une exposition précoce et positive peut créer une fidélité à long terme. Les laveries deviendront des points de contact directs et tangibles avec la marque.
- **Démontrer la qualité et la fiabilité des produits :** Les machines Condor seront utilisées intensivement dans un environnement exigeant. Leur performance et leur durabilité dans ces conditions réelles serviront de témoignage puissant de la qualité des produits Condor, renforçant la confiance des consommateurs et des partenaires commerciaux. C' est une vitrine grandeur nature pour l' ingénierie et la robustesse des équipements Condor.
- **Contribuer à l' impact social et renforcer l' image de marque :** En participant à un projet qui améliore concrètement la vie des étudiants et modernise les infrastructures éducatives, Condor Electronics renforcera son image d' entreprise citoyenne et socialement responsable. Cette contribution à l' intérêt général peut générer un capital sympathie important auprès du public et des institutions.
- **Explorer de nouveaux marchés et opportunités de croissance :** Le projet Necib Luxe Wash ouvre la porte à un nouveau segment de marché pour Condor : celui des services collectifs et des solutions B2B à grande échelle. Le succès de cette phase pilote peut mener à une expansion à plus de 100 résidences universitaires à travers le pays, offrant un potentiel de croissance significatif pour Condor. C' est une opportunité d' innover et de développer des produits et services spécifiquement adaptés à ce type de marché.

En somme, ce partenariat permet à Condor Electronics de capitaliser sur sa position de leader pour explorer de nouvelles avenues de croissance, renforcer son image de marque et contribuer activement au développement social et économique de l' Algérie.

### 3. Objectifs du Partenariat : Synergie pour un Impact Maximal

---

Le partenariat envisagé entre Necib Nexus et Condor Electronics est fondé sur une vision commune de l'innovation, de l'excellence opérationnelle et du service. Il vise à établir une synergie puissante entre les compétences distinctes de chaque entité pour atteindre des objectifs clairs, mesurables et mutuellement bénéfiques. Cette collaboration stratégique est conçue non seulement pour assurer le succès et la pérennité du projet Necib Luxe Wash, mais aussi pour renforcer les positions de chaque entreprise sur leurs marchés respectifs et explorer de nouvelles avenues de croissance.

#### 3.1. Pour Necib Nexus : Assurer l'Excellence Opérationnelle et la Pérennité du Projet

L'objectif principal de Necib Nexus dans ce partenariat est de garantir la mise en œuvre réussie et la pérennité du projet Necib Luxe Wash avec les plus hauts standards de qualité, d'efficacité et de satisfaction utilisateur. Spécifiquement, Necib Nexus cherche à :

- **Obtenir des équipements de blanchisserie de qualité supérieure et adaptés :**  
Le choix des machines est absolument crucial pour la fiabilité, la durabilité et l'efficacité du service. En s'associant à Condor Electronics, Necib Nexus vise à acquérir des machines à laver et sèche-linges industriels ou semi-industriels, reconnus pour leur robustesse, leur performance, leur efficacité énergétique (réduisant les coûts opérationnels et l'empreinte environnementale) et leur capacité à supporter une utilisation intensive et continue. L'objectif est de garantir une expérience utilisateur optimale pour les étudiants et de minimiser les besoins en maintenance corrective à long terme.
- **Bénéficier de conditions d'acquisition et de financement avantageuses :**  
Pour un projet d'une telle envergure, la maîtrise des coûts initiaux est essentielle pour assurer la viabilité économique et accélérer le retour sur investissement. Necib Nexus souhaite négocier avec Condor Electronics des prix préférentiels significatifs, des modalités de paiement flexibles, ou des arrangements financiers innovants tels que le leasing ou le partage de revenus. Ces conditions permettraient de réduire drastiquement l'investissement initial

requis pour l' acquisition des équipements, facilitant ainsi le déploiement rapide du projet sur les 10 sites ciblés et au-delà.

- **Assurer une fiabilité opérationnelle continue et un support technique réactif** : La disponibilité des machines est primordiale pour la satisfaction des étudiants et la rentabilité du service. Un partenariat avec Condor Electronics, incluant un contrat de maintenance complet et un support technique réactif et efficace, est vital. Cela signifie des inspections préventives régulières, des interventions rapides en cas de panne (avec un engagement sur les délais d' intervention), et une disponibilité garantie des pièces de rechange. L' objectif est de minimiser les temps d' arrêt des machines et de garantir un fonctionnement ininterrompu des laveries, assurant ainsi une expérience utilisateur fluide et fiable.
- **Renforcer la crédibilité et l' image du projet** : L' association avec une marque algérienne de la stature et de la réputation de Condor Electronics confèrera une crédibilité immédiate et un gage de qualité au projet Necib Luxe Wash. Cette alliance stratégique facilitera l' obtention des autorisations nécessaires auprès des institutions universitaires et ministérielles, renforcera la confiance des étudiants et des parents, et accélèrera l' adoption du service. Elle positionnera Necib Luxe Wash comme une initiative sérieuse, professionnelle et soutenue par un acteur majeur de l' économie nationale.

### **3.2. Pour Condor Electronics : Consolider le Leadership et Explorer de Nouveaux Horizons**

Pour Condor Electronics, ce partenariat représente une opportunité stratégique majeure de consolider sa position de leader sur le marché algérien, d' étendre son influence et d' explorer de nouvelles avenues de croissance. Les objectifs de Condor dans cette collaboration incluent :

- **Accroître la visibilité et la notoriété de la marque auprès d' une cible stratégique** : En équipant les laveries dans les résidences universitaires, Condor Electronics exposera ses produits et sa marque à un public jeune, dynamique et captif. Cette visibilité directe et quotidienne auprès de milliers d' étudiants est une opportunité marketing inestimable pour construire une relation de long terme avec les futurs consommateurs et leaders d' opinion. Les laveries deviendront des points de contact tangibles et des vitrines de la marque, renforçant sa présence dans le quotidien des jeunes Algériens.



- **Renforcer l' image de responsabilité sociale de l' entreprise (RSE) :** En contribuant activement à l' amélioration des infrastructures éducatives et des conditions de vie des étudiants, Condor Electronics démontrera son engagement envers le développement social de l' Algérie. Cette initiative s' aligne parfaitement avec les principes de la RSE et renforcera son image de marque citoyenne et responsable, un atout majeur dans le contexte actuel où les consommateurs et les institutions sont de plus en plus sensibles aux engagements sociétaux des entreprises. Cela peut également ouvrir des portes pour des collaborations futures avec le secteur public.
- **Démontrer la robustesse, la performance et l' efficacité énergétique des produits en conditions réelles :** Le projet Necib Luxe Wash servira de vitrine grandeur nature pour la durabilité, l' efficacité et la fiabilité des machines Condor dans un environnement d' utilisation intensive et exigeant. C' est une preuve concrète de la qualité des produits Condor, qui peut être utilisée de manière puissante dans les campagnes de communication, les argumentaires de vente et les démonstrations auprès d' autres clients B2B potentiels. Les données de performance réelles collectées pourront également servir à l' amélioration continue des produits.
- **Explorer de nouvelles opportunités de marché B2B et diversifier les sources de revenus :** Ce partenariat ouvre la voie à Condor Electronics pour développer son expertise et ses offres dans le segment des solutions de blanchisserie collective et des services B2B à grande échelle. Le succès du projet pilote peut servir de modèle pour des déploiements futurs dans d' autres institutions (hôpitaux, hôtels, casernes, complexes résidentiels), créant ainsi de nouvelles sources de revenus et diversifiant le portefeuille d' activités de Condor au-delà du marché grand public.
- **Stimuler l' innovation et le développement de nouvelles solutions :** La collaboration avec Necib Nexus sur l' intégration de technologies avancées (systèmes de paiement numériques, application mobile, suivi de l' utilisation) peut inciter Condor à innover et à développer de nouvelles fonctionnalités ou de nouveaux produits adaptés aux besoins spécifiques de ce marché. Cela peut inclure des machines plus intelligentes, des solutions de gestion à distance ou des services connectés, renforçant ainsi la position de Condor en tant qu' entreprise à la pointe de la technologie.

En unissant leurs forces, Necib Nexus et Condor Electronics visent à créer un modèle de partenariat exemplaire, bénéfique pour toutes les parties prenantes et, surtout,

pour les étudiants algériens, en transformant un besoin fondamental en un service moderne, efficace et accessible.

## 4. Champ d' Application du Partenariat : Une Collaboration Multidimensionnelle

---

Le partenariat entre Necib Nexus et Condor Electronics est conçu pour être exhaustif et couvrir tous les aspects essentiels à la réussite du projet Necib Luxe Wash. Il s'articulera autour de plusieurs piliers, garantissant une synergie optimale entre les compétences et les ressources de chaque partie, et assurant une approche intégrée pour le déploiement et la gestion des laveries universitaires.

### 4.1. Fourniture d' Équipements de Pointe et Adaptés

Le cœur du projet Necib Luxe Wash repose sur la qualité, la performance et la durabilité des équipements de blanchisserie. Condor Electronics, en tant que leader du marché, s'engagera à fournir les machines nécessaires pour équiper les 10 résidences universitaires ciblées, avec une attention particulière aux spécifications techniques et aux besoins d' un environnement d' utilisation intensive. Cela inclura :

- **Quantité et Répartition :** Un total de **50 machines** sera fourni pour les 10 sites, soit 5 machines par laverie. Cette répartition comprendra **30 laveuses (6 kg)** et **20 sèche-linges (8 kg)**, optimisés pour répondre aux besoins quotidiens des étudiants et pour assurer un flux de travail efficace.
- **Modèles Spécifiques et Performance :** Les machines seront des modèles industriels ou semi-industriels de la gamme Condor, tels que les **Condor WashPro 6000 (laveuses)** et les **Condor DryMax 8000 (sèche-linges)**. Ces modèles sont reconnus pour leur robustesse, leur capacité à supporter des cycles répétés, leur efficacité énergétique (visant une classification A+++ pour les laveuses et A++ pour les sèche-linges, afin de minimiser la consommation d' eau et d' électricité) et leur technologie avancée garantissant un lavage et un séchage optimaux.
- **Conditions d' Acquisition Avantageuses :** La fourniture se fera à des prix préférentiels significativement réduits par rapport aux tarifs publics, ou selon un modèle de leasing innovant, à définir lors des négociations finales. L' objectif

est de réduire drastiquement l'investissement initial de Necib Nexus, estimé à 200 000 EUR pour les 50 machines, et de faciliter le déploiement rapide du projet.

- **Conformité et Certifications :** Tous les équipements fournis seront conformes aux normes de sécurité et de qualité internationales et algériennes, et seront accompagnés de toutes les certifications nécessaires, garantissant ainsi la légalité et la fiabilité des installations.

Cette fourniture garantit que les laveries Necib Luxe Wash seront équipées des meilleures technologies disponibles sur le marché algérien, assurant un service fiable, efficace et de haute qualité aux étudiants, tout en minimisant l'empreinte environnementale.

## 4.2. Maintenance et Support Technique de Premier Ordre

La disponibilité continue des machines est essentielle pour la satisfaction des utilisateurs et la réputation du service. Condor Electronics s'engagera à fournir un support technique complet et réactif, garantissant la pérennité des opérations et la minimisation des temps d'arrêt. Ce support inclura :

- **Contrat de Maintenance Préventive :** Un contrat de maintenance détaillé sera établi, prévoyant des inspections trimestrielles systématiques de toutes les machines sur chaque site. Ces inspections incluront des vérifications approfondies, le nettoyage des filtres, la lubrification des composants, et le diagnostic précoce des problèmes potentiels, afin de prévenir les pannes et d'optimiser le fonctionnement des équipements.
- **Assistance Technique Corrective Rapide :** En cas de dysfonctionnement ou de panne, Condor garantira une intervention technique sous un délai maximal de **48 heures ouvrées** à compter de la notification. L'objectif est de minimiser les temps d'arrêt des machines et l'impact sur le service aux étudiants, assurant ainsi une continuité opérationnelle maximale.
- **Disponibilité des Pièces de Rechange :** Condor Electronics s'engagera à assurer la disponibilité constante des pièces de rechange d'origine nécessaires pour l'ensemble des équipements fournis. Des tarifs préférentiels sur ces pièces pourront être accordés à Necib Nexus, garantissant des réparations rapides et économiques.
- **Formation des Équipes :** Une formation initiale et continue sera dispensée aux équipes de Necib Nexus (techniciens et gestionnaires de site) pour la

maintenance de premier niveau, la résolution des problèmes courants, et l' utilisation des outils de diagnostic spécifiques aux machines Condor. Cette autonomie partielle permettra une réactivité accrue pour les incidents mineurs et une meilleure gestion quotidienne des laveries.

Ce niveau de support technique garantit la pérennité du service, la satisfaction des étudiants, et renforce la valeur ajoutée du partenariat pour Necib Nexus.

#### 4.3. Stratégie de Co-Branding et Marketing Intégré

Le partenariat inclura une dimension marketing forte et intégrée, visant à maximiser la visibilité des deux marques et à promouvoir le projet Necib Luxe Wash auprès de la cible étudiante et du grand public. Cette stratégie capitalisera sur la notoriété de Condor et l' innovation de Necib Nexus :

- **Marquage des Laveries et des Équipements :** Les laveries Necib Luxe Wash porteront clairement la marque Condor. Les logos Condor seront apposés de manière visible sur les machines, sur les murs des espaces d' attente, sur les signalétiques directionnelles, et sur tous les supports de communication physiques au sein des résidences universitaires. Cela créera une association forte entre la qualité des services de blanchisserie et la marque Condor.
- **Supports Promotionnels Conjoints :** Des affiches, flyers, bannières numériques et autres supports visuels seront co-crésés et mettront en avant la contribution de Condor au projet Necib Luxe Wash. Ces supports souligneront l' engagement des deux entreprises pour l' amélioration des services universitaires et la promotion de l' innovation.
- **Campagnes Marketing Numériques et Événementielles :** Condor pourra participer activement aux campagnes marketing de Necib Luxe Wash, notamment sur les réseaux sociaux (Instagram, TikTok, X), lors d' événements sur campus (journées d' intégration, festivals étudiants), et via des activations ciblées. Cela permettra de toucher directement la population étudiante et de renforcer l' image de marque de Condor auprès de cette cible stratégique, tout en générant un buzz autour du projet.
- **Relations Publiques et Communication Institutionnelle :** Des communiqués de presse conjoints, des articles dans les médias spécialisés et des présentations lors d' événements sectoriels mettront en lumière ce partenariat innovant, soulignant son impact social et technologique. Cela renforcera l' image des

deux entreprises comme des acteurs clés de l'innovation et du développement en Algérie.

Cette stratégie de co-branding permettra à Condor de bénéficier d'une exposition continue et pertinente auprès d'un public jeune et influent, tout en renforçant son image d'entreprise engagée.

#### **4.4. Innovation Technologique Continue et Partage d' Expertise**

Le partenariat ne se limitera pas à la fourniture d'équipements, mais s'étendra à une collaboration sur l'innovation technologique et le partage d'expertise. Les deux parties exploreront des pistes pour intégrer des fonctionnalités avancées et améliorer continuellement l'expérience utilisateur et l'efficacité opérationnelle :

- **Optimisation des Systèmes de Paiement Numériques :** Collaboration pour optimiser l'intégration des systèmes de paiement existants (Citel, Edahabia) et explorer de nouvelles solutions de paiement mobile, garantissant une transaction fluide et sécurisée pour les utilisateurs.
- **Développement de Solutions de Suivi et d'Analyse :** Partage d'expertise pour le développement de tableaux de bord et d'outils d'analyse avancés permettant de suivre en temps réel l'utilisation des machines, les performances opérationnelles, les flux de revenus, et d'anticiper les besoins de maintenance. Ces données permettront une gestion proactive et une optimisation continue du service.
- **Enrichissement de l' Application Mobile :** Collaboration pour l'enrichissement continu de l'application mobile Necib Luxe Wash avec de nouvelles fonctionnalités innovantes, telles que la réservation intelligente des machines, les notifications personnalisées (fin de cycle, machine disponible), le support client intégré, et des fonctionnalités de gamification pour encourager l'utilisation.
- **Recherche et Développement Conjointe :** Exploration de la possibilité de projets de R&D conjoints pour développer de nouvelles générations de machines à laver et sèche-linges connectés, intégrant des technologies de pointe (IoT, IA) pour une expérience utilisateur encore plus intuitive et efficace.

Cette dimension innovante positionnera le partenariat à la pointe des solutions de blanchisserie en libre-service et renforcera le leadership technologique de Condor Electronics.

## 4.5. Phase Pilote et Déploiement Progressif et Stratégique

Le déploiement du projet Necib Luxe Wash se fera de manière progressive et stratégique, avec une phase pilote cruciale pour valider le modèle et optimiser les opérations avant une expansion à grande échelle :

- **Phase Pilote Rigoureuse** : Condor participera activement à la phase pilote dans deux résidences universitaires stratégiquement choisies (par exemple, une à Alger et une à Oran). Cette étape permettra de tester les équipements en conditions réelles d' utilisation intensive, de valider les processus opérationnels, de recueillir les retours directs des étudiants et des gestionnaires de résidence, et d' affiner l' ensemble du modèle avant un déploiement à plus grande échelle. Les données collectées lors de cette phase seront cruciales pour les ajustements.
- **Expansion Graduelle** : Les enseignements tirés de la phase pilote seront intégrés pour optimiser le déploiement dans les 8 autres résidences universitaires ciblées par le projet initial. Cette approche graduelle garantit la robustesse du modèle et la réussite du projet à long terme, minimisant les risques liés à un déploiement massif immédiat.
- **Potentiel d' Expansion National** : Le succès de cette première phase ouvrira la voie à une expansion à l' échelle nationale, avec un potentiel de déploiement dans plus de 100 résidences universitaires à travers le pays. Cette vision à long terme offre un potentiel de croissance significatif pour les deux partenaires.

Cette approche progressive garantit la robustesse du modèle, la minimisation des risques et la maximisation des chances de succès du projet à long terme, tout en offrant à Condor une opportunité de croissance échelonnée et maîtrisée.

## 5. Conditions du Partenariat : Cadre d'une Collaboration Équitable et Transparente

---

Afin d' assurer une collaboration harmonieuse, efficace et mutuellement bénéfique, le partenariat entre Necib Nexus et Condor Electronics sera régi par un ensemble de conditions claires, équitables et transparentes. Ces conditions visent à définir précisément les engagements de chaque partie, les modalités opérationnelles et financières, ainsi que les principes de gouvernance du projet. L' objectif est de créer

un cadre juridique et opérationnel solide qui protège les intérêts des deux entreprises tout en favorisant la réussite et la pérennité du projet Necib Luxe Wash.

## 5.1. Modalités de Fourniture des Équipements : Optimisation de l'Investissement Initial

La fourniture des équipements de blanchisserie par Condor Electronics à Necib Nexus constitue la pierre angulaire de ce partenariat. Les modalités de cette fourniture seront définies de manière à optimiser l'investissement initial de Necib Nexus tout en garantissant une juste valeur et une rentabilité adéquate pour Condor. Plusieurs options seront explorées et négociées :

- **Prix Préférentiels et Remises Substantielle** : Condor Electronics s'engagera à proposer les machines (laveuses Condor WashPro 6000 et sèche-linges Condor DryMax 8000, ou modèles équivalents de nouvelle génération) à des prix significativement réduits par rapport aux tarifs publics ou aux prix de gros standards. Cette réduction sera un facteur clé pour la viabilité économique du projet Necib Luxe Wash, dont l'investissement initial pour les équipements est estimé à **200 000 EUR pour les 50 machines** (soit 20 000 EUR par site pour 5 machines). L'objectif est de parvenir à une réduction d'au moins 20% sur le prix catalogue, ce qui représenterait une économie de 40 000 EUR sur l'investissement initial global.
- **Modèle de Leasing ou de Location-Vente (Optionnel)** : En alternative à l'achat direct, un modèle de leasing ou de location-vente pourra être envisagé. Dans ce scénario, Condor Electronics conserverait la propriété des machines et percevrait des paiements mensuels de la part de Necib Nexus pour leur utilisation. Les termes et conditions de ce leasing (durée, montant des mensualités, option d'achat en fin de contrat, conditions de maintenance incluses) seront négociés pour être mutuellement avantageux. Ce modèle pourrait réduire davantage la charge financière initiale de Necib Nexus, transformant une dépense en capital en une dépense opérationnelle, et offrir à Condor un flux de revenus récurrents et prévisibles sur le long terme.
- **Délais de Livraison et Logistique** : Condor Electronics s'engagera sur des délais de livraison clairs, réalistes et respectés pour l'ensemble des équipements, afin de permettre à Necib Nexus de respecter le chronogramme de déploiement du projet. La logistique de livraison et d'installation sera

coordonnée étroitement entre les deux parties pour minimiser les perturbations et assurer une mise en service rapide des laveries.

- **Garantie Étendue et Certifications :** Tous les équipements fournis bénéficieront d' une garantie étendue (par exemple, 2 ans au lieu de 1 an standard) de la part de Condor Electronics, couvrant les défauts de fabrication et les pannes. Ils seront également accompagnés de toutes les certifications de conformité nécessaires (normes de sécurité, efficacité énergétique, etc.), assurant ainsi la qualité, la légalité et la sécurité des installations.

Ces modalités de fourniture seront formalisées dans un contrat d' achat ou de leasing détaillé, garantissant la clarté et la sécurité juridique de l' approvisionnement.

## 5.2. Engagements en Matière de Maintenance et Support : Garantie de la Continuité Opérationnelle

La performance et la disponibilité continues des laveries dépendent directement de la qualité et de la réactivité de la maintenance. Condor Electronics s' engage à fournir un support technique de premier ordre, assurant la pérennité du service et la satisfaction des utilisateurs :

- **Contrat de Maintenance Complet et Préventif :** Un contrat de maintenance détaillé sera formalisé, spécifiant les services inclus. Il prévoira notamment :
  - **Inspections Préventives Régulières :** Des visites d' inspection trimestrielles systématiques sur chaque site pour vérifier le bon fonctionnement des machines, anticiper les pannes, effectuer les ajustements nécessaires et réaliser la maintenance de routine (nettoyage des filtres, vérification des raccordements, diagnostic des composants clés). Un rapport d' inspection détaillé sera fourni à Necib Nexus après chaque visite.
  - **Maintenance Corrective avec Engagement de Délai :** Une assistance technique réactive avec un engagement d' intervention sous un délai maximal de **48 heures ouvrées** en cas de dysfonctionnement majeur ou de panne critique. L' objectif est de minimiser les temps d' arrêt des machines et l' impact sur le service aux étudiants. Un système de ticketing ou de suivi des incidents sera mis en place pour une traçabilité optimale.
  - **Disponibilité des Pièces de Rechange :** Condor Electronics garantira la disponibilité rapide et constante des pièces de rechange d' origine pour



l'ensemble des équipements fournis. Des tarifs préférentiels sur ces pièces seront accordés à Necib Nexus, assurant des réparations économiques et efficaces.

- **Formation Technique Approfondie :** Condor s'engage à former le personnel technique de Necib Nexus aux opérations de maintenance de premier et deuxième niveau, au diagnostic des pannes courantes, à l'utilisation des outils de diagnostic spécifiques aux machines Condor, et aux meilleures pratiques d'entretien. Cette formation permettra à Necib Nexus d'assurer une réactivité accrue pour les incidents mineurs et une meilleure gestion quotidienne des laveries, réduisant ainsi la dépendance aux interventions externes pour les problèmes simples.
- **Budget de Maintenance :** Un budget annuel de maintenance estimé à **150 EUR par machine** (soit 750 EUR par site pour 5 machines) sera pris en charge par Necib Nexus. Ce montant pourra être ajusté en fonction des services inclus dans le contrat final et des éventuelles évolutions technologiques.

Ce niveau de support technique garantit la pérennité du service, la satisfaction des étudiants, et renforce la valeur ajoutée du partenariat pour Necib Nexus, en assurant une fiabilité opérationnelle maximale.

### **5.3. Dispositions de Co-Branding et Marketing : Maximiser la Visibilité et l'Impact**

Le partenariat inclura des dispositions claires et détaillées concernant l'utilisation des marques et les activités marketing conjointes. L'objectif est de maximiser la visibilité des deux marques et de capitaliser sur leur synergie pour promouvoir le projet Necib Luxe Wash :

- **Visibilité de la Marque Condor dans les Laveries :** Les laveries Necib Luxe Wash seront clairement identifiées comme étant équipées par Condor Electronics. Le logo Condor sera apposé de manière proéminente et esthétique sur les machines elles-mêmes, sur les murs des espaces d'attente, sur les signalétiques directionnelles, et sur tous les supports de communication physiques au sein des résidences universitaires. Un guide de co-branding sera élaboré pour assurer la cohérence visuelle et le respect des chartes graphiques des deux marques.
- **Approbation Mutuelle des Supports de Communication :** Tous les supports marketing et de communication (numériques et physiques) intégrant les logos

ou les mentions des deux marques devront être approuvés mutuellement par Necib Nexus et Condor Electronics avant leur diffusion. Cela garantira la cohérence des messages, le respect de l' image de marque et la conformité aux stratégies de communication de chaque entreprise.

- **Campagnes Marketing Conjointes et Co-création de Contenu :** Condor Electronics aura la possibilité de participer activement aux campagnes marketing de Necib Luxe Wash. Cela inclura :
  - **Réseaux Sociaux :** Co-création de contenu engageant (vidéos, infographies, témoignages) pour les plateformes comme Instagram, TikTok et X, mettant en avant la collaboration et les avantages du service.
  - **Événements sur Campus :** Participation conjointe à des événements promotionnels sur les campus universitaires (journées d' intégration, festivals étudiants, démonstrations de machines).
  - **Relations Publiques :** Émission de communiqués de presse conjoints, organisation de conférences de presse et participation à des interviews pour souligner l' impact social et technologique du partenariat.
  - **Publicité Ciblée :** Possibilité de campagnes publicitaires conjointes dans les médias pertinents (presse étudiante, médias numériques, affichage urbain) pour maximiser la portée.
- **Partage de Données Marketing :** Les deux parties pourront convenir de partager des données anonymisées et agrégées relatives à l' utilisation du service et aux retours des utilisateurs, afin d' optimiser les stratégies marketing et d' améliorer continuellement l' expérience client.

Cette stratégie de co-branding permettra à Condor de bénéficier d' une exposition continue et pertinente auprès d' un public jeune et influent, tout en renforçant son image d' entreprise engagée et innovante.

#### **5.4. Conditions Financières : Un Modèle Gagnant-Gagnant pour une Croissance Partagée**

Les aspects financiers du partenariat seront structurés pour assurer une rentabilité équitable et une croissance partagée pour les deux parties. L' objectif est de créer un modèle financier durable qui encourage l' investissement et la collaboration à long terme :

- **Réduction des Coûts Initiaux pour Necib Nexus :** La fourniture des machines à un prix préférentiel ou via un modèle de leasing par Condor Electronics contribuera directement et significativement à réduire l'investissement initial de Necib Nexus. Cette réduction est cruciale pour la rentabilité globale du projet et sa capacité à se déployer rapidement sur un grand nombre de sites.
- **Modèles de Revenus pour Condor Electronics (à négociier) :** Plusieurs options de revenus pour Condor seront explorées, au-delà de la vente initiale d'équipements :
  - **Modèle de Leasing :** Si le modèle de leasing est adopté, Condor percevra des paiements mensuels ou trimestriels pour l'utilisation des machines, garantissant un flux de revenus récurrents et stables sur la durée du contrat.
  - **Partage des Revenus :** Un mécanisme de partage des revenus pourra être envisagé, où Condor Electronics percevrait un pourcentage des revenus nets générés par les laveries (par exemple, 5 % à 10 % des revenus des cycles de lavage/séchage). Ce modèle inciterait Condor à s'investir davantage dans le succès opérationnel du projet, en liant sa rémunération directement à la performance des laveries.
  - **Contrats de Maintenance :** Les revenus générés par les contrats de maintenance (préventive et corrective) constitueront une source de revenus stable pour Condor, valorisant son expertise technique et son service après-vente.
  - **Vente de Pièces de Rechange :** La vente de pièces de rechange à Necib Nexus, même à des tarifs préférentiels, contribuera également aux revenus de Condor.
- **Transparence Financière et Reporting :** Necib Nexus s'engage à fournir à Condor Electronics des rapports financiers réguliers et transparents sur l'utilisation des machines, les revenus générés et les coûts opérationnels. Cette transparence permettra un suivi précis des performances, le calcul des partages de revenus (le cas échéant) et une prise de décision éclairée pour l'optimisation du partenariat.
- **Incitatifs à la Performance :** Des incitatifs basés sur la performance (par exemple, des bonus pour Condor si les objectifs d'utilisation des machines sont dépassés) pourront être mis en place pour aligner les intérêts des deux parties et encourager l'excellence opérationnelle.

Ces conditions financières, une fois finalisées, seront formalisées dans un accord de partenariat détaillé, garantissant la clarté, la sécurité juridique et la viabilité économique de la collaboration entre Necib Nexus et Condor Electronics.

## 6. Modèle Économique : Viabilité et Rentabilité du Projet Necib Luxe Wash

---

Le projet Necib Luxe Wash repose sur un modèle économique solide et innovant, conçu pour assurer sa viabilité financière à long terme et sa rentabilité, tout en offrant un service de haute qualité et abordable aux étudiants. L'analyse suivante détaille les composantes clés de ce modèle, incluant la description du service, les sources de revenus, la structure des coûts et les projections de rentabilité, démontrant ainsi la robustesse et l'attractivité de cette initiative.

### 6.1. Description Détaillée du Service Necib Luxe Wash

Necib Luxe Wash vise à installer des laveries en libre-service modernes, entièrement automatisées et optimisées pour la commodité et l'efficacité, au sein de 10 résidences universitaires stratégiquement sélectionnées à travers l'Algérie. Chaque laverie sera une unité autonome, conçue pour offrir une expérience utilisateur fluide et agréable, et comprendra :

- **Équipements de Blanchisserie de Pointe :** Chaque site sera équipé de **5 machines**, comprenant **3 machines à laver (capacité de 6 kg)** et **2 sèche-linges (capacité de 8 kg)**. Ces machines, fournies par Condor Electronics, sont choisies pour leur robustesse, leur efficacité énergétique (réduisant la consommation d'eau et d'électricité de manière significative) et leur capacité à supporter une utilisation intensive et continue, garantissant ainsi une performance optimale et une longue durée de vie.
- **Systèmes de Paiement Numériques Intégrés :** L'accès aux services de lavage et de séchage se fera exclusivement via une application mobile dédiée, Necib Luxe Wash. Cette application intégrera des solutions de paiement numérique sécurisées et largement utilisées en Algérie, telles que **Citel et Edahabia**. Cette approche élimine le besoin de monnaie physique, simplifie le processus de paiement pour les étudiants et offre une flexibilité maximale, permettant aux utilisateurs de payer et de lancer un cycle directement depuis leur smartphone.

- **Distributeurs Automatiques de Détergent** : Pour une commodité accrue, des distributeurs automatiques de détergent seront disponibles sur place dans chaque laverie. Ces distributeurs offriront une dose unique de détergent de qualité pour un prix modique de **30 DZD (environ 0,20 EUR)**. Cette option permet aux étudiants de ne pas avoir à transporter leur propre détergent, simplifiant ainsi leur expérience de lavage.
- **Espaces Confortables et Connectés** : Chaque laverie sera aménagée avec des zones d'attente confortables, équipées de sièges, de tables et d'un accès **Wi-Fi gratuit**. Ces espaces sont conçus pour transformer le temps d'attente en une opportunité de détente, d'étude ou de socialisation, améliorant ainsi l'expérience globale de l'utilisateur.
- **Disponibilité 24/7** : Le service sera accessible **24 heures sur 24, 7 jours sur 7**, répondant ainsi aux besoins des étudiants quel que soit leur emploi du temps, y compris les soirs et les week-ends. Cette flexibilité est un avantage majeur par rapport aux laveries traditionnelles ou aux solutions de lavage manuel.
- **Sécurité et Surveillance** : Chaque laverie sera équipée de caméras de surveillance pour assurer la sécurité des utilisateurs et des équipements, et un système d'éclairage adéquat sera mis en place pour garantir un environnement sûr et accueillant à toute heure.

## 6.2. Sources de Revenus Diversifiées : Assurer la Stabilité Financière

Le modèle économique de Necib Luxe Wash s'appuie sur plusieurs sources de revenus, garantissant une diversification et une stabilité financière, et maximisant le potentiel de rentabilité du projet :

- **Cycles de Lavage et de Séchage (Source Principale)** : La principale source de revenus proviendra de la facturation des cycles de lavage et de séchage. Le prix unitaire sera fixé à **75 DZD (environ 0,50 EUR)** par cycle (basé sur un taux de change de 150 DZD/EUR). Ce tarif est compétitif et abordable pour les étudiants, tout en assurant une marge suffisante pour couvrir les coûts opérationnels et générer des bénéfices. Ce prix a été déterminé après une analyse comparative des coûts de lavage manuel et des laveries hors campus, positionnant Necib Luxe Wash comme l'option la plus avantageuse.
- **Vente de Détergent** : La vente de doses de détergent via les distributeurs automatiques générera un revenu additionnel de **30 DZD par dose**. Bien que

cette source de revenus soit secondaire, elle contribue à l' expérience utilisateur et à la rentabilité globale du site.

- **Abonnements et Forfaits (Fidélisation) :** Des forfaits mensuels ou semestriels seront proposés aux utilisateurs fréquents, offrant des tarifs dégressifs et encourageant la fidélisation. Par exemple, un forfait de 10 cycles pourrait être proposé à 650 DZD au lieu de 750 DZD. Ces abonnements garantiront un flux de revenus récurrents et prévisibles, tout en renforçant l' engagement des utilisateurs envers le service.
- **Publicité Ciblée (Potentiel Futur) :** À terme, l' application mobile et les écrans dans les laveries pourraient offrir des opportunités de publicité ciblée pour des marques partenaires (par exemple, produits de consommation courante, services de livraison de repas), générant ainsi une source de revenus supplémentaire.

### 6.3. Estimation des Revenus : Projections Optimistes et Réalistes

Les projections de revenus sont basées sur des hypothèses réalistes d' utilisation, tenant compte de la forte demande identifiée, de l' absence de concurrence directe et de la commodité du service. Ces estimations sont cruciales pour évaluer la viabilité financière du projet :

- **Hypothèses d' Utilisation :** Nous estimons une moyenne de **15 cycles par jour et par machine** durant la première année de fonctionnement. Cette estimation tient compte de la phase de lancement, de la montée en puissance de l' adoption par les étudiants et des ajustements opérationnels initiaux. À partir de la deuxième année, l' utilisation devrait augmenter pour atteindre **20 cycles par jour et par machine**, grâce à une meilleure connaissance du service, l' efficacité des campagnes marketing et la fidélisation des utilisateurs. Pour un site équipé de 5 machines (3 laveuses et 2 sèche-linges), cela représente :
  - **Année 1 :**  $15 \text{ cycles/jour/machine} \times 5 \text{ machines} \times 30 \text{ jours/mois} = \mathbf{2\,250 \text{ cycles par mois et par site.}}$
  - **Année 2+ :**  $20 \text{ cycles/jour/machine} \times 5 \text{ machines} \times 30 \text{ jours/mois} = \mathbf{3\,000 \text{ cycles par mois et par site.}}$
- **Revenus Mensuels par Site :**
  - **Année 1 :**  $2\,250 \text{ cycles} \times 75 \text{ DZD/cycle} = \mathbf{168\,750 \text{ DZD}}$  (soit environ **1 125 EUR**).

- **Année 2+ :**  $3\,000 \text{ cycles} \times 75 \text{ DZD/cycle} = \mathbf{225\,000 \text{ DZD}}$  (soit environ **1 500 EUR**).
- **Revenus Annuels par Site :**
  - **Année 1 :**  $1\,125 \text{ EUR/mois} \times 12 \text{ mois} = \mathbf{13\,500 \text{ EUR}}$ .
  - **Année 2+ :**  $1\,500 \text{ EUR/mois} \times 12 \text{ mois} = \mathbf{18\,000 \text{ EUR}}$ .

Ces projections démontrent un potentiel de revenus significatif et croissant, assurant la viabilité financière du projet dès les premières années d'opération et justifiant l'investissement initial.

## 6.4. Structure des Coûts : Une Approche Maîtrisée pour une Rentabilité Optimale

La structure des coûts du projet est optimisée pour minimiser les dépenses tout en garantissant la qualité du service et la pérennité des opérations. Elle se divise en coûts initiaux (investissement) et coûts opérationnels (récurrents) :

- **Coûts Initiaux par Site (Investissement) :**
  - **Machines (5 unités) :** Estimé à **20 000 EUR**. Ce coût est susceptible d'être significativement réduit grâce au partenariat avec Condor Electronics, qui pourrait proposer des prix préférentiels ou un modèle de leasing, réduisant ainsi la charge financière initiale.
  - **Installation et Aménagement : 5 000 EUR** (incluant les travaux de plomberie, d'électricité, de ventilation, l'aménagement de l'espace d'attente, l'installation des systèmes de sécurité et de surveillance). Ces coûts sont essentiels pour créer un environnement fonctionnel, sûr et accueillant.
  - **Marketing Initial et Lancement : 1 000 EUR** (pour les campagnes de lancement, la signalétique, les offres promotionnelles initiales et la communication sur le campus).
  - **Total Coûts Initiaux par Site : 26 000 EUR** (soit environ 3 900 000 DZD).
- **Coûts Opérationnels Mensuels par Site (Récurrents) :**
  - **Utilités (eau, électricité) :** Estimé à **300 EUR**, basé sur une consommation moyenne des machines et les tarifs locaux de l'énergie et de l'eau. L'efficacité énergétique des machines Condor contribuera à maîtriser ces coûts.

- **Maintenance : 62,5 EUR** (basé sur un budget annuel de 750 EUR par site, comme détaillé dans la section 5.2, couvrant la maintenance préventive et corrective).
- **Salaire du Technicien (partiel) : 167 EUR** (estimation pour la part du salaire d' un technicien mutualisé pour plusieurs sites, responsable de la maintenance de premier niveau et de la gestion des incidents mineurs).
- **Connectivité (Wi-Fi, systèmes de paiement) : 50 EUR** (coût des abonnements internet et des frais de transaction des systèmes de paiement).
- **Consommables (détergent pour distributeurs) : 50 EUR** (coût d' approvisionnement en détergent, ajusté en fonction des ventes).
- **Total Coûts Opérationnels Mensuels par Site : 629,5 EUR** (soit environ 94 425 DZD).

Cette structure de coûts maîtrisée, combinée aux revenus projetés, assure une marge opérationnelle saine et une rentabilité attractive pour le projet.

## 6.5. Rentabilité et Retour sur Investissement Accéléré : Une Proposition Financière Solide

L' analyse de rentabilité du projet Necib Luxe Wash démontre une forte attractivité financière et un retour sur investissement rapide, confirmant la solidité de cette proposition :

- **Bénéfices Annuels par Site :**
  - **Année 1 :** 13 500 EUR (Revenus Annuels) - (629,5 EUR/mois × 12 mois) = 13 500 EUR - 7 554 EUR = **5 946 EUR.**
  - **Année 2+ :** 18 000 EUR (Revenus Annuels) - 7 554 EUR = **10 446 EUR.**
- **Retour sur Investissement (ROI) :** Le projet présente un ROI annuel moyen d' environ **22,8 %** sur les trois premières années, ce qui est très attractif pour un investissement de ce type.
- **Période de Rentabilisation (Payback Period) :** Pour l' ensemble des 10 sites, la période de rentabilisation est estimée à environ **3,5 ans**. Cette période sera d' autant plus accélérée si le partenariat avec Condor Electronics permet une réduction significative des coûts d' acquisition des équipements, transformant un investissement initial en une source de revenus rapide et durable.



Ce modèle économique robuste, ces projections financières favorables et le potentiel de croissance à long terme confirment la viabilité et l'attractivité du projet Necib Luxe Wash, en faisant un investissement stratégique pour toutes les parties prenantes et un excellent cas d'étude pour le partenariat avec Condor Electronics.

## 7. Projections Financières Détaillées : Une Vision à Trois Ans

---

Pour offrir une perspective complète et transparente de la performance financière attendue du projet Necib Luxe Wash, les projections suivantes détaillent les revenus, les coûts et les bénéfices sur une période de trois ans. Ces projections sont établies pour l'ensemble des 10 sites universitaires ciblés par le déploiement initial, en se basant sur des hypothèses claires, réalistes et conservatrices. Elles visent à démontrer la viabilité économique du projet et son potentiel de génération de valeur pour les partenaires.

### 7.1. Hypothèses Clés et Justifications

Les projections financières reposent sur les hypothèses suivantes, qui ont été formulées avec prudence pour refléter un scénario réaliste et minimiser les risques de surévaluation :

- **Taux de Change :** Un taux de change fixe de **150 DZD pour 1 EUR** est utilisé pour toutes les conversions monétaires. Cette simplification permet d'éviter la volatilité monétaire dans les projections et de fournir une base de calcul stable. Il est entendu que les fluctuations réelles du marché des changes pourraient influencer les résultats, mais cette hypothèse permet une analyse claire de la performance intrinsèque du projet.
- **Utilisation des Machines :**
  - **Année 1 :** Une moyenne de **15 cycles par jour et par machine** est anticipée. Cette estimation tient compte de la phase de lancement, de la montée en puissance de l'adoption par les étudiants (qui découvriront le service progressivement) et des ajustements opérationnels initiaux. Elle est basée sur des études de marché similaires dans d'autres pays et sur le besoin non satisfait identifié.

- **Année 2 et suivantes :** L' utilisation devrait augmenter pour atteindre **20 cycles par jour et par machine**. Cette croissance est justifiée par une meilleure connaissance du service par les étudiants, l' efficacité des campagnes marketing (co-brandées avec Condor), la fidélisation des utilisateurs et l' amélioration continue de l' expérience client. Ce taux d' utilisation est considéré comme un objectif atteignable dans un environnement de forte demande.
- **Coûts Opérationnels :** Les coûts opérationnels mensuels par site sont considérés comme stables à **629,5 EUR**. Cette stabilité est due à la nature prévisible des dépenses (eau, électricité, maintenance, salaires, connectivité, consommables). Bien que l' inflation puisse légèrement les influencer, l' efficacité énergétique des machines Condor et l' optimisation des processus devraient permettre de maintenir ces coûts sous contrôle.
- **Prix par Cycle :** Le prix de **75 DZD (0,50 EUR)** par cycle de lavage/séchage reste constant sur la période de projection. Ce prix a été établi pour être compétitif et abordable pour les étudiants, tout en assurant une marge bénéficiaire saine. Toute augmentation future serait envisagée avec prudence et en fonction de l' évolution du marché et des coûts.
- **Nombre de Sites :** Les projections sont basées sur le déploiement des **10 laveries** initialement prévues. Le potentiel d' expansion à plus de 100 résidences universitaires n' est pas inclus dans ces projections initiales, mais représente un levier de croissance significatif à long terme.

## 7.2. Tableau de Projections Financières Détaillées (pour 10 sites)

Le tableau ci-dessous synthétise les performances financières projetées pour l' ensemble des 10 sites sur une période de trois ans. Il met en évidence la croissance des revenus et des bénéfices, ainsi que l' accumulation des bénéfices cumulés, démontrant la trajectoire financière positive du projet.

Indicateur Financier	Année 1	Année 2	Année 3
<b>Revenus Annuels (EUR)</b>			
- Cycles de Lavage/Séchage	135 000	180 000	180 000
- Vente de Détergent	5 000	6 000	6 000
<b>Total Revenus (EUR)</b>	<b>140 000</b>	<b>186 000</b>	<b>186 000</b>
<b>Coûts Opérationnels Annuels (EUR)</b>			
- Utilités (eau, électricité)	36 000	36 000	36 000
- Maintenance	7 500	7 500	7 500
- Salaires (Techniciens mutualisés)	20 000	20 000	20 000
- Connectivité	6 000	6 000	6 000
- Consommables (détergent)	6 000	6 000	6 000
<b>Total Coûts Opérationnels (EUR)</b>	<b>75 500</b>	<b>75 500</b>	<b>75 500</b>
<b>Bénéfices Annuels (EUR)</b>	<b>64 500</b>	<b>110 500</b>	<b>110 500</b>
<b>Bénéfices Cumulés (EUR)</b>	<b>64 500</b>	<b>175 000</b>	<b>285 500</b>

### Détail des calculs :

- **Revenus des Cycles de Lavage/Séchage (EUR) :**
  - Année 1 :  $(15 \text{ cycles/jour/machine} \times 5 \text{ machines/site} \times 365 \text{ jours/an} \times 75 \text{ DZD/cycle}) / 150 \text{ DZD/EUR} \times 10 \text{ sites} = 135\,000 \text{ EUR}$
  - Année 2 et 3 :  $(20 \text{ cycles/jour/machine} \times 5 \text{ machines/site} \times 365 \text{ jours/an} \times 75 \text{ DZD/cycle}) / 150 \text{ DZD/EUR} \times 10 \text{ sites} = 180\,000 \text{ EUR}$
- **Revenus de Vente de Détergent (EUR) :** Estimé à 5 000 EUR en Année 1 et 6 000 EUR en Années 2 et 3, basé sur un pourcentage des cycles de lavage.
- **Coûts des Utilités (EUR) :**  $300 \text{ EUR/mois/site} \times 12 \text{ mois/an} \times 10 \text{ sites} = 36\,000 \text{ EUR}$

- **Coûts de Maintenance (EUR) :**  $62,5 \text{ EUR/mois/site} \times 12 \text{ mois/an} \times 10 \text{ sites} = 7\,500 \text{ EUR}$
- **Coûts Salariaux (EUR) :**  $167 \text{ EUR/mois/site} \times 12 \text{ mois/an} \times 10 \text{ sites} = 20\,000 \text{ EUR}$
- **Coûts de Connectivité (EUR) :**  $50 \text{ EUR/mois/site} \times 12 \text{ mois/an} \times 10 \text{ sites} = 6\,000 \text{ EUR}$
- **Coûts des Consommables (EUR) :**  $50 \text{ EUR/mois/site} \times 12 \text{ mois/an} \times 10 \text{ sites} = 6\,000 \text{ EUR}$
- **Bénéfices Annuels (EUR) :** Total Revenus - Total Coûts Opérationnels
- **Bénéfices Cumulés (EUR) :** Somme des bénéfices annuels jusqu' à l' année en cours.

Ces projections démontrent une croissance significative des bénéfices dès la deuxième année, confirmant la robustesse du modèle économique et sa capacité à générer des retours substantiels sur l' investissement initial.

### 7.3. Analyse de Sensibilité : Robustesse du Modèle Face aux Incertitudes

Pour évaluer la résilience du projet face aux variations des conditions du marché et aux incertitudes, une analyse de sensibilité a été menée sur les facteurs clés qui pourraient influencer les résultats financiers. Cette analyse permet d' identifier les variables les plus critiques et de mieux comprendre la robustesse du modèle économique de Necib Luxe Wash.

- **Variation du Taux de Change :** Une variation de  $\pm 10 \%$  du taux de change (par exemple, 135 DZD/EUR ou 165 DZD/EUR) aurait un impact proportionnel de  $\pm 10 \%$  sur les revenus et, par conséquent, sur les bénéfices. Cependant, étant donné que la majorité des coûts opérationnels sont en DZD, l' impact net sur la rentabilité serait légèrement atténué. La dépendance aux importations étant minimisée grâce au partenariat avec Condor, le risque lié au taux de change est gérable.
- **Variation de l' Utilisation des Machines :** Le taux d' utilisation des machines est un facteur déterminant de la rentabilité. Une variation de  $\pm 10 \%$  du taux d' utilisation des machines (par exemple, 13,5 cycles/jour en Année 1 ou 22 cycles/jour en Année 2) impacterait directement les revenus et les bénéfices de

$\pm 10\%$ . Par exemple, une augmentation de l' utilisation à 18 cycles/jour en Année 1 porterait les revenus des cycles à 162 000 EUR, augmentant les bénéfices annuels à 86 500 EUR ( $162\,000 + 5\,000 - 75\,500$ ). Cette sensibilité souligne l' importance des stratégies marketing et de fidélisation pour maintenir un taux d' utilisation élevé.

- **Variation des Coûts Opérationnels :** Une augmentation inattendue des coûts des utilités (eau, électricité) ou des frais de maintenance pourrait réduire les marges. Une augmentation de 10 % des coûts opérationnels (passant de 75 500 EUR à 83 050 EUR) réduirait les bénéfices annuels de 7 550 EUR. La maîtrise de ces coûts par une gestion rigoureuse et l' efficacité énergétique des équipements Condor est donc primordiale.

Cette analyse de sensibilité confirme la robustesse du modèle économique de Necib Luxe Wash. Bien que des variations puissent influencer les résultats, le projet reste financièrement attractif même dans des scénarios moins optimistes. La stratégie marketing proactive, le support technique de Condor Electronics et une gestion opérationnelle rigoureuse seront essentiels pour maintenir un taux d' utilisation élevé et assurer la performance financière du projet sur le long terme.

## 8. Avantages Stratégiques pour Condor Electronics : Au-delà du Partenariat Commercial

---

Le partenariat proposé entre Necib Nexus et Condor Electronics transcende la simple relation fournisseur-client pour offrir à Condor une multitude d' avantages stratégiques, renforçant sa position sur le marché, son image de marque et ses perspectives de croissance à long terme. Ces bénéfices vont bien au-delà des retombées financières directes et positionnent Condor comme un acteur clé de l' innovation et du développement social en Algérie.

### 8.1. Visibilité Accrue et Renforcement de la Marque auprès d' une Cible Stratégique

L' installation des laveries Necib Luxe Wash dans 10 résidences universitaires représente une opportunité marketing sans précédent pour Condor Electronics. Chaque laverie deviendra un point de contact quotidien avec un public jeune, influent et en pleine formation :

- **Exposition Massive :** La marque Condor sera exposée à des milliers d' étudiants (entre 3 000 et 5 000 utilisateurs potentiels par site, soit 30 000 à 50 000 étudiants sur l' ensemble des 10 sites ciblés) qui utiliseront les machines Condor de manière régulière. Cette exposition continue et répétée est bien plus efficace que la publicité traditionnelle, car elle s' inscrit dans le quotidien des utilisateurs. C' est une forme de marketing expérientiel qui crée une connexion directe et mémorable avec la marque.
- **Cible Jeune et Future Consommatrice :** Les étudiants d' aujourd' hui sont les consommateurs de demain. En associant sa marque à un service qui améliore leur quotidien, Condor Electronics construit une relation positive et durable avec cette génération. Cette familiarité précoce avec les produits Condor peut se traduire par une fidélité à long terme, les étudiants étant plus enclins à choisir des marques qu' ils connaissent et apprécient une fois installés dans leur vie professionnelle. C' est un investissement dans la future base de clients de Condor.
- **Image de Marque Moderne et Innovante :** Le projet Necib Luxe Wash, avec son application mobile, ses systèmes de paiement numériques et son approche de service moderne, confèrera à Condor une image de marque innovante et tournée vers l' avenir. Cela renforcera sa perception comme une entreprise qui comprend et répond aux besoins des nouvelles générations, et qui est à la pointe de la technologie et des services.

## 8.2. Responsabilité Sociale de l' Entreprise (RSE) et Impact Sociétal Positif

La participation de Condor Electronics à ce projet démontre un engagement fort en matière de responsabilité sociale, renforçant son image citoyenne et son acceptation par la société :

- **Amélioration des Services Éducatifs :** En contribuant à l' amélioration des infrastructures et des services offerts aux étudiants, Condor participe directement à l' amélioration de la qualité de vie dans les résidences universitaires. Cela a un impact positif sur le bien-être des étudiants et leur capacité à se concentrer sur leurs études. C' est une contribution tangible au développement du capital humain de l' Algérie.
- **Contribution au Développement Local :** Le partenariat avec Necib Nexus, une entreprise algérienne, et l' utilisation d' équipements fabriqués localement

(Condor Electronics) renforcent l' économie nationale et soutiennent l' emploi en Algérie. Cela met en valeur l' engagement de Condor envers le tissu économique local et sa contribution à la souveraineté industrielle du pays.

- **Image de Marque Engagée :** L' engagement de Condor dans un projet à fort impact social sera valorisé dans sa communication institutionnelle, renforçant sa réputation et son capital sympathie auprès du grand public, des partenaires et des institutions gouvernementales. Cela peut également ouvrir des portes pour des collaborations futures avec le secteur public et des organisations non gouvernementales.

### 8.3. Démonstration de Qualité et de Fiabilité des Produits en Conditions Réelles

Le projet Necib Luxe Wash offre une plateforme unique pour prouver la robustesse et la performance des machines Condor dans un environnement d' utilisation intensive et exigeant :

- **Vitrine Technologique :** Les laveries serviront de vitrine grandeur nature pour les machines Condor. Leur capacité à fonctionner de manière fiable et efficace, jour après jour, dans un contexte de forte sollicitation, sera une preuve irréfutable de leur qualité et de leur durabilité. C' est une démonstration concrète de l' ingénierie et de la robustesse des produits Condor, bien plus convaincante que n' importe quelle publicité.
- **Témoignage de Performance :** Les retours positifs des étudiants et la faible fréquence des pannes (grâce à la maintenance préventive et à la qualité intrinsèque des machines) constitueront des témoignages puissants de la fiabilité des produits Condor, utilisables dans les campagnes marketing et les argumentaires de vente. Ces témoignages réels renforceront la crédibilité de la marque.
- **Amélioration Continue des Produits :** L' expérience acquise dans ce projet, notamment les données d' utilisation et les retours sur la performance des machines en conditions réelles, pourra être utilisée par les équipes de R&D de Condor pour améliorer continuellement leurs produits et développer de nouvelles fonctionnalités adaptées aux besoins du marché. C' est un cycle vertueux d' innovation et d' amélioration.

## 8.4. Opportunité de Croissance et d' Exploration de Nouveaux Marchés

Ce partenariat ouvre de nouvelles perspectives de croissance pour Condor Electronics, au-delà de son marché traditionnel de l' électroménager grand public :

- **Accès au Marché des Services Collectifs :** Le projet Necib Luxe Wash permet à Condor de pénétrer le marché des services collectifs et des solutions B2B à grande échelle. Le succès de cette initiative peut servir de modèle pour des déploiements futurs dans d' autres institutions (hôpitaux, hôtels, casernes, complexes résidentiels), ouvrant ainsi de nouvelles sources de revenus et diversifiant le portefeuille d' activités de Condor.
- **Potentiel d' Expansion National :** Le marché des résidences universitaires en Algérie compte plus de 100 établissements. Le succès de la phase pilote dans 10 sites peut mener à une expansion à l' échelle nationale, offrant un potentiel de croissance significatif pour Condor. C' est une opportunité de devenir le fournisseur de référence pour les solutions de blanchisserie collective à l' échelle du pays.
- **Innovation et Développement de Nouvelles Offres :** La collaboration avec Necib Nexus sur les systèmes de paiement numériques, l' application mobile et le suivi de l' utilisation peut inciter Condor à développer de nouvelles offres de services ou de produits connectés, renforçant son positionnement en tant qu' entreprise à la pointe de la technologie et des services.

## 8.5. Retour Financier et Modèle Économique Durable

Au-delà des avantages intangibles, le partenariat offre également des retours financiers concrets pour Condor :

- **Vente d' Équipements :** La vente initiale des 50 machines pour les 10 sites représente un volume d' affaires significatif et immédiat pour Condor.
- **Revenus Récurrents :** Si un modèle de leasing ou de partage des revenus est adopté, Condor bénéficiera de flux de revenus récurrents et stables sur la durée du partenariat, assurant une source de revenus prévisible et durable.
- **Réduction des Coûts de Marketing :** La visibilité générée par le projet peut réduire la nécessité d' investissements marketing traditionnels, offrant un



retour sur investissement indirect et optimisant les dépenses marketing de Condor.

En conclusion, le partenariat avec Necib Nexus pour le projet Necib Luxe Wash est une opportunité stratégique majeure pour Condor Electronics. Il lui permet de renforcer sa position de leader, d'améliorer son image de marque, de démontrer la qualité de ses produits et d'explorer de nouveaux marchés, tout en contribuant activement au développement social de l'Algérie. C'est un investissement dans l'avenir, tant pour Condor que pour la communauté étudiante algérienne.

## 9. Durée et Terminaison du Partenariat : Cadre Juridique et Flexibilité

---

Pour garantir la stabilité et la prévisibilité de la collaboration, le partenariat entre Necib Nexus et Condor Electronics sera encadré par des dispositions claires concernant sa durée et les conditions de sa terminaison. Ces clauses visent à protéger les intérêts des deux parties tout en offrant la flexibilité nécessaire pour s'adapter aux évolutions futures et aux circonstances imprévues. L'objectif est de créer un cadre juridique robuste qui favorise une relation de confiance et une planification à long terme.

### 9.1. Durée Initiale du Partenariat : Une Période Optimale pour la Consolidation

Le partenariat sera conclu pour une **durée initiale de trois (3) ans**, à compter de la date de signature de l'accord formel. Cette période de trois ans est considérée comme optimale et stratégiquement justifiée pour plusieurs raisons :

- **Phase de Rodage et Optimisation Complète** : Une durée de trois ans permet d'inclure non seulement la phase pilote initiale, mais aussi le déploiement complet dans les 10 résidences universitaires ciblées, et une période suffisante pour observer la performance opérationnelle et financière du projet Necib Luxe Wash en conditions réelles. Cela inclut l'ajustement des processus, l'optimisation de l'utilisation des machines, la consolidation de la base d'utilisateurs, et la collecte de données significatives pour une évaluation précise. C'est une période nécessaire pour affiner le modèle et s'assurer de sa robustesse.

- **Alignement avec le Retour sur Investissement :** Une durée de trois ans est cohérente avec la période de rentabilisation estimée du projet (environ 3,5 ans, potentiellement accélérée par le partenariat avec Condor). Cela permet à Necib Nexus de commencer à générer des bénéfices substantiels et à Condor Electronics de voir les retombées concrètes de son investissement et de son engagement, assurant ainsi une satisfaction mutuelle et un incitatif au renouvellement.
- **Évaluation Stratégique et Renouvellement Proactif :** À l'approche de la fin de cette période initiale, les deux parties s'engageront dans une évaluation conjointe et approfondie de la performance du partenariat. Cette évaluation portera sur les objectifs atteints, les défis rencontrés, les retours des utilisateurs, l'impact sur l'image de marque, et les perspectives d'expansion future. Sur la base de cette évaluation, le partenariat pourra être renouvelé pour une période additionnelle, dont la durée et les termes seront définis d'un commun accord, permettant une adaptation aux nouvelles réalités du marché ou aux ambitions d'expansion.

## 9.2. Conditions de Renouvellement : Une Approche Basée sur la Performance et l'Intérêt Mutuel

Le renouvellement du partenariat ne sera pas automatique. Il fera l'objet d'une discussion et d'une négociation formelle entre Necib Nexus et Condor Electronics, qui débiteront au moins six (6) mois avant l'expiration de la durée initiale. Les critères de renouvellement incluront, sans s'y limiter, les éléments suivants :

- **Atteinte des Objectifs :** Évaluation de la mesure dans laquelle les objectifs opérationnels, financiers et stratégiques définis au début du partenariat ont été atteints par chaque partie.
- **Viabilité Économique Continue :** Analyse de la rentabilité et de la viabilité financière du projet Necib Luxe Wash et de la contribution du partenariat à cette viabilité.
- **Satisfaction des Parties :** Évaluation de la satisfaction de chaque partie quant à la collaboration, la communication et le respect des engagements.
- **Intérêt Stratégique Mutuel :** Détermination de l'intérêt stratégique continu pour chaque entreprise à poursuivre et à développer la collaboration, en tenant compte des évolutions du marché et des stratégies d'entreprise respectives.

- **Négociation des Nouveaux Termes :** Les termes et conditions du renouvellement pourront être ajustés pour refléter les nouvelles réalités du marché, les ambitions d'expansion (par exemple, déploiement sur de nouvelles résidences), les évolutions technologiques, ou les ajustements financiers nécessaires pour maintenir l'équilibre et l'équité du partenariat.

### 9.3. Conditions de Terminaison Anticipée : Protection et Prévisibilité

Bien que l'objectif soit une collaboration durable et fructueuse, des clauses de terminaison anticipée seront prévues pour couvrir des situations exceptionnelles. Ces clauses sont conçues pour protéger les intérêts des deux parties et assurer une transition ordonnée en cas de rupture du partenariat. Le partenariat pourra être résilié par l'une ou l'autre partie dans les conditions suivantes :

- **Résiliation Sans Faute Grave (Pour Convenance) :** Une résiliation sans faute grave nécessitera un préavis écrit de trois (3) mois, permettant aux deux parties de s'organiser, de minimiser les perturbations opérationnelles et de trouver des solutions alternatives. Cette clause offre une flexibilité en cas de changement de stratégie ou de circonstances imprévues.
- **Manquement Grave et Persistant :** En cas de manquement grave et persistant aux obligations contractuelles par l'une des parties (par exemple, non-respect des engagements financiers, défaillance répétée dans la fourniture d'équipements ou de services de maintenance, violation des clauses de confidentialité), et après une période de remédiation raisonnable (par exemple, 30 jours) sans correction, la partie lésée aura le droit de résilier le partenariat avec effet immédiat. Les modalités de cette résiliation (indemnités, restitution d'équipements, etc.) seront clairement définies.
- **Force Majeure :** Le partenariat pourra être suspendu ou résilié en cas de survenance d'un événement de force majeure (catastrophe naturelle, guerre, pandémie, décision gouvernementale majeure) rendant impossible l'exécution des obligations contractuelles pour une période prolongée. Les parties s'engageront à minimiser les impacts de tels événements.
- **Faillite ou Liquidation :** En cas de faillite, de liquidation judiciaire, de redressement judiciaire ou de toute procédure similaire affectant l'une des parties, l'autre partie aura le droit de résilier le partenariat avec effet immédiat, afin de protéger ses intérêts.

En cas de terminaison, les parties s'engageront à collaborer de bonne foi pour assurer une transition ordonnée, minimiser les impacts négatifs sur les opérations en cours et sur les étudiants, et régler toutes les obligations financières et matérielles en suspens. Les clauses relatives à la confidentialité, à la propriété intellectuelle et à la résolution des litiges resteront en vigueur après la terminaison du partenariat, assurant une protection continue des informations sensibles.

Ces dispositions garantissent un cadre juridique solide pour le partenariat, tout en offrant la flexibilité nécessaire pour s'adapter aux dynamiques du marché et aux besoins des parties prenantes, assurant ainsi une collaboration sereine et prévisible.

## **10. Résolution des Litiges : Une Approche Constructive et Amicale**

---

Dans l'esprit d'une collaboration durable et harmonieuse, Necib Nexus et Condor Electronics s'engagent à résoudre tout différend, controverse ou réclamation pouvant découler de l'interprétation, de l'exécution ou de la terminaison du présent partenariat de manière constructive et en privilégiant les solutions amiables. L'objectif est de maintenir une relation de confiance, de minimiser les impacts négatifs sur le projet Necib Luxe Wash et d'éviter le recours à des procédures contentieuses longues et coûteuses.

### **10.1. Négociation Amiable et Médiation : La Priorité à la Concertation**

En cas de désaccord ou de litige, les parties conviennent de privilégier une résolution par la négociation amiable. Les représentants désignés de chaque entreprise, dotés des pouvoirs nécessaires pour prendre des décisions, se rencontreront dans les plus brefs délais (par exemple, dans les 15 jours suivant la notification du litige) pour discuter du problème et chercher une solution mutuellement acceptable. Les discussions seront menées de bonne foi, dans un esprit de coopération et de respect mutuel.

Si la négociation directe n'aboutit pas à une solution satisfaisante dans un délai raisonnable (par exemple, 30 jours à compter de la première réunion de négociation), les parties pourront convenir de recourir à une médiation. Un médiateur indépendant et neutre, choisi d'un commun accord par les deux parties, sera désigné pour faciliter les discussions, explorer les options de résolution et aider les parties à trouver un

terrain d'entente. Le processus de médiation sera confidentiel et non contraignant, et les coûts de la médiation seront partagés équitablement entre Necib Nexus et Condor Electronics. La médiation est une étape facultative mais fortement recommandée pour préserver la relation de partenariat.

## 10.2. Arbitrage : Une Solution Efficace et Définitive

Si la médiation échoue ou si les parties décident de ne pas y recourir, tout litige, controverse ou réclamation découlant du présent partenariat ou de sa violation, de sa résiliation ou de sa nullité, sera soumis à l'arbitrage. L'arbitrage sera mené conformément aux lois algériennes en vigueur, et les parties s'engagent à respecter la décision arbitrale, qui sera finale et contraignante pour les deux parties. Le recours à l'arbitrage offre plusieurs avantages :

- **Rapidité et Efficacité** : L'arbitrage est généralement plus rapide et moins formel que les procédures judiciaires traditionnelles, permettant une résolution plus rapide des litiges.
- **Confidentialité** : Les procédures d'arbitrage sont confidentielles, ce qui permet de protéger les informations sensibles et la réputation des parties.
- **Expertise** : Les arbitres peuvent être choisis pour leur expertise dans le domaine concerné (par exemple, droit commercial, technologie, secteur de l'électroménager), garantissant une décision éclairée.
- **Caractère Exécutoire** : Les sentences arbitrales sont généralement exécutoires et reconnues à l'échelle internationale, offrant une sécurité juridique.

Le lieu de l'arbitrage sera Alger, Algérie. Les règles de procédure applicables seront celles du Centre Algérien d'Arbitrage et de Conciliation, ou toute autre institution d'arbitrage convenue par les parties. Chaque partie supportera ses propres frais d'avocat et la moitié des frais d'arbitrage, sauf décision contraire de l'arbitre.

## 10.3. Droit Applicable : Un Cadre Juridique Clair

Le présent partenariat et toutes les questions qui en découlent ou qui y sont liées seront régis et interprétés conformément aux lois de la République Algérienne Démocratique et Populaire, sans égard aux principes de conflits de lois. Cette clause assure un cadre juridique clair et prévisible pour la résolution de tout litige.

Cette approche graduelle et structurée de résolution des litiges vise à préserver la relation de partenariat et à assurer une continuité des opérations du projet Necib Luxe Wash, même en cas de désaccord, en privilégiant toujours la recherche de solutions amiables et efficaces.

## 11. Gestion des Risques : Anticipation et Mitigation pour une Réussite Durable

---

Tout projet d'envergure, et particulièrement une initiative innovante comme Necib Luxe Wash, est intrinsèquement lié à des risques. Une identification proactive, une évaluation rigoureuse et une stratégie de mitigation robuste sont essentielles pour assurer la réussite, la pérennité et la résilience du partenariat entre Necib Nexus et Condor Electronics. Cette section détaille les principaux risques identifiés, leur évaluation en termes de probabilité et d'impact, et les mesures prévues pour les gérer efficacement.

### 11.1. Identification et Évaluation des Risques Clés

Les risques potentiels pour le projet Necib Luxe Wash peuvent être classés en plusieurs catégories, chacune nécessitant une attention particulière et des stratégies adaptées :

- **Risques Économiques et Financiers :**
  - **Volatilité du Taux de Change :** Les fluctuations du dinar algérien par rapport à l'euro (ou autres devises étrangères) peuvent impacter les coûts d'acquisition des équipements (si des composants sont importés) et la rentabilité des revenus (si les prix sont fixés en DZD et les coûts en EUR). **Probabilité : Moyenne, Impact : Élevé.**
  - **Inflation Élevée :** Une inflation persistante pourrait augmenter les coûts opérationnels (eau, électricité, salaires, consommables) et réduire la marge bénéficiaire du projet. **Probabilité : Moyenne, Impact : Moyenne.**
  - **Concurrence Future :** Bien qu'actuellement absente, l'émergence de nouveaux concurrents sur le marché des laveries en libre-service pourrait affecter la part de marché et les revenus de Necib Luxe Wash. **Probabilité : Faible à Moyenne, Impact : Élevé.**

- **Utilisation Inférieure aux Attentes :** Le taux d' adoption par les étudiants pourrait être plus faible que prévu, impactant directement les revenus et la rentabilité du projet. **Probabilité : Moyenne, Impact : Élevé.**
- **Risques Opérationnels et Techniques :**
  - **Pannes de Courant et Fluctuations :** Les coupures d' électricité ou les fluctuations de tension, fréquentes dans certaines régions, peuvent perturber le service, endommager les équipements et entraîner l' insatisfaction des utilisateurs. **Probabilité : Élevée, Impact : Moyenne.**
  - **Pannes de Machines :** Malgré la qualité des équipements Condor, des pannes techniques peuvent survenir, nécessitant des interventions rapides pour minimiser les temps d' arrêt et l' impact sur le service. **Probabilité : Faible, Impact : Élevé.**
  - **Problèmes de Connectivité :** Des dysfonctionnements du réseau Wi-Fi ou des systèmes de paiement numérique pourraient entraver l' accès au service et la fluidité des transactions. **Probabilité : Moyenne, Impact : Moyenne.**
  - **Logistique et Approvisionnement :** Des retards dans l' approvisionnement en pièces de rechange, en détergent ou en autres consommables pourraient affecter la continuité du service. **Probabilité : Faible, Impact : Faible.**
- **Risques Réglementaires et Administratifs :**
  - **Retards d' Autorisation :** Les délais d' obtention des autorisations ministérielles, universitaires ou locales peuvent retarder le déploiement du projet et impacter le chronogramme. **Probabilité : Moyenne, Impact : Élevé.**
  - **Changements Réglementaires :** L' introduction de nouvelles réglementations (environnementales, fiscales, sanitaires, etc.) pourrait impacter la viabilité du modèle économique ou nécessiter des adaptations coûteuses. **Probabilité : Faible, Impact : Moyenne.**
  - **Problèmes Douaniers :** Si des équipements ou des pièces doivent être importés, des retards ou des complications douanières peuvent survenir, entraînant des coûts supplémentaires et des délais. **Probabilité : Faible, Impact : Moyenne.**

- **Risques liés à l' Acceptation du Marché et à la Réputation :**
  - **Insatisfaction des Utilisateurs :** Des problèmes de qualité de service, de propreté des laveries ou de réactivité du support pourraient entraîner une baisse de la fréquentation et nuire à la réputation du projet. **Probabilité : Faible, Impact : Élevé.**
  - **Perception Négative :** Une mauvaise communication ou une perception erronée du projet par les étudiants ou les autorités pourrait freiner son adoption. **Probabilité : Faible, Impact : Moyenne.**

## **11.2. Stratégies de Mitigation des Risques : Une Approche Proactive et Collaborative**

Pour chaque risque identifié, des mesures spécifiques de mitigation seront mises en place, souvent en collaboration étroite entre Necib Nexus et Condor Electronics. Cette approche proactive vise à minimiser la probabilité de survenance des risques et à réduire leur impact potentiel sur le projet.



Type de Risque	Description	Probabilité	Impact	Stratégie de Mitigation
Économique	Volatilité monétaire augmente les coûts	Moyenne	Élevé	<b>Partenariat avec Condor pour équipements locaux :</b> Réduction de la dépendance aux importations. <b>Négociation de prix fixes :</b> Pour les équipements et la maintenance. <b>Diversification des sources de revenus :</b> Abonnements, vente de détergent.
	Inflation élevée réduit les marges	Moyenne	Moyenne	<b>Optimisation des coûts opérationnels :</b> Suivi rigoureux des dépenses. <b>Ajustement des prix :</b> Possibilité d'ajuster les prix des cycles en fonction de l'inflation, après consultation et accord des parties.
	Émergence de concurrence directe	Faible	Élevé	<b>Position de premier entrant :</b> Fidélisation rapide des utilisateurs par un service de qualité supérieure. <b>Innovation continue :</b> Amélioration constante du service et de l'application. <b>Stratégie de prix compétitive.</b>
	Utilisation inférieure aux attentes	Moyenne	Élevé	<b>Campagnes marketing ciblées et agressives :</b> Sur les campus. <b>Offres promotionnelles attractives :</b> Pour encourager l'essai et la fidélisation. <b>Collecte de feedback continue :</b> Pour

Type de Risque	Description	Probabilité	Impact	Stratégie de Mitigation
				ajuster le service aux besoins des étudiants.
Opérationnel	Pannes de courant perturbent les opérations	Élevée	Moyenne	<b>Générateurs de secours :</b> Installation de générateurs (5 kVA) sur chaque site pour assurer la continuité du service. <b>Systèmes de gestion de l' énergie et onduleurs.</b>
	Pannes de machines	Faible	Élevé	<b>Maintenance préventive Condor :</b> Inspections trimestrielles et support technique sous 48h. <b>Stock de pièces de rechange critiques :</b> Maintenu par Condor ou Necib Nexus. <b>Formation des techniciens Necib Nexus.</b>
	Problèmes de connectivité (Wi-Fi, paiement)	Moyenne	Moyenne	<b>Redondance des systèmes :</b> Utilisation de plusieurs opérateurs internet. <b>Support technique dédié :</b> Pour l' application et les systèmes de paiement. <b>Solutions de paiement hors ligne (en cas d' urgence).</b>
	Retards logistiques (pièces, détergent)	Faible	Faible	<b>Gestion des stocks optimisée :</b> Stockage suffisant des consommables. <b>Partenariat local :</b> Avec Condor pour les pièces de rechange et les fournisseurs de détergent.
Réglementaire	Retards d' autorisation	Moyenne	Élevé	<b>Collaboration proactive avec le Ministère et les</b>

Type de Risque	Description	Probabilité	Impact	Stratégie de Mitigation
	administrative			<b>universités</b> : Soumission de dossiers complets et suivi régulier. <b>Phase pilote</b> : Permet de valider le modèle et d’obtenir des retours positifs avant un déploiement massif.
	Changements réglementaires inattendus	Faible	Moyenne	<b>Veille réglementaire continue</b> : Suivi constant des évolutions législatives et normatives. <b>Conseil juridique</b> : Recours à des experts pour l’interprétation et l’adaptation rapide.
	Problèmes douaniers (si importation)	Faible	Moyenne	<b>Fourniture locale par Condor</b> : Minimise la dépendance aux importations. <b>Planification anticipée</b> : Des importations si nécessaires avec des marges de sécurité.
<b>Acceptation du Marché</b>	Insatisfaction des utilisateurs	Faible	Élevé	<b>Qualité de service élevée</b> : Machines propres, fonctionnelles, espaces agréables. <b>Support client réactif et multicanal</b> . <b>Mécanismes de feedback</b> : Pour identifier et résoudre les problèmes rapidement et améliorer l’expérience.
	Perception négative du projet	Faible	Moyenne	<b>Communication transparente et positive</b> : Mettre en avant les bénéfices pour les étudiants et la communauté. <b>Relations</b>

Type de Risque	Description	Probabilité	Impact	Stratégie de Mitigation
				publiques proactives. Co-branding avec Condor pour renforcer la crédibilité.

Cette approche structurée de la gestion des risques, combinée à la collaboration étroite entre Necib Nexus et Condor Electronics, permettra de minimiser les incertitudes et de maximiser les chances de succès du projet Necib Luxe Wash, assurant ainsi une croissance durable et une valeur ajoutée significative pour toutes les parties prenantes.

## 12. Stratégie Marketing et Communication : Maximiser l'Adoption et l'Engagement

Pour assurer le succès et l’ adoption rapide du projet Necib Luxe Wash par la communauté étudiante, une stratégie marketing et de communication ciblée, intégrée et multicanal sera mise en œuvre. Cette stratégie capitalisera sur les forces des deux partenaires, Necib Nexus et Condor Electronics, pour maximiser la visibilité, l’ attractivité du service et l’ engagement des utilisateurs. L’ objectif est de créer une notoriété forte, de stimuler l’ utilisation et de fidéliser les étudiants, tout en renforçant l’ image de marque des deux entreprises.

### 12.1. Canaux de Promotion Ciblés : Atteindre les Étudiants là où ils se Trouvent

La promotion du projet s’ appuiera sur une combinaison stratégique de canaux numériques et physiques, spécifiquement choisis pour leur pertinence et leur efficacité auprès de la cible étudiante :

- **Réseaux Sociaux (Instagram, TikTok, X) :** Une présence active et dynamique sera établie sur les plateformes les plus populaires auprès des jeunes Algériens. Des campagnes de contenu engageantes seront développées, incluant :
  - **Contenu Visuel et Vidéo :** Des vidéos courtes et percutantes (Reels Instagram, TikToks) montrant des étudiants utilisant les laveries, des tutoriels d’ utilisation de l’ application mobile, des astuces de lavage, et

des témoignages d' utilisateurs satisfaits. Ces contenus mettront en avant la modernité, la propreté et la facilité d' utilisation du service.

- **Partenariats avec des Influenceurs Étudiants :** Collaboration avec des micro-influenceurs ou des leaders d' opinion au sein des résidences universitaires pour amplifier la portée des messages. Ces influenceurs mettront en avant les avantages du service et la contribution de Condor Electronics au projet, en intégrant naturellement la marque dans leur contenu.
- **Campagnes Publicitaires Ciblées :** Utilisation des outils de ciblage des plateformes sociales pour atteindre spécifiquement les étudiants des universités ciblées, avec des messages personnalisés et des offres promotionnelles.
- **Concours et Jeux :** Organisation régulière de concours et de jeux interactifs sur les réseaux sociaux, offrant des cycles de lavage gratuits, des produits Condor ou d' autres récompenses, pour stimuler l' engagement et la viralité.
- **Affichage sur Campus et Communication Physique :** Des supports de communication physiques au design attrayant et informatif seront déployés dans les lieux stratégiques des résidences universitaires et des campus :
  - **Affiches et Flyers :** Distribution et affichage dans les réfectoires, halls d' entrée, salles communes, tableaux d' affichage, et à proximité immédiate des laveries. Ces supports mettront en évidence les avantages clés du service (accessibilité 24/7, prix abordable, machines modernes, propreté) et souligneront la collaboration avec Condor, avec des logos bien visibles et un QR code pour télécharger l' application.
  - **Signalétique Claire :** Mise en place d' une signalétique directionnelle claire et esthétique pour guider les étudiants vers les laveries, renforçant l' image professionnelle du service.
  - **Stands de Promotion :** Organisation de stands de promotion lors des journées d' intégration, des événements universitaires ou des festivals étudiants, avec des démonstrations de l' application, des offres de lancement et la présence de représentants des deux marques pour interagir directement avec les étudiants.
- **Partenariats avec les Administrations et Associations Étudiantes :** Une collaboration étroite sera établie avec les administrations universitaires et les

associations étudiantes pour :

- **Communication Institutionnelle** : Diffusion d' informations sur le projet via les canaux officiels des universités (sites web, portails étudiants, newsletters, groupes de discussion internes), conférant une légitimité et une crédibilité au service.
- **Événements Conjoint**s : Organisation d' événements de lancement ou de sensibilisation en partenariat avec les associations étudiantes, permettant un contact direct avec la communauté et une meilleure compréhension des besoins.

## 12.2. Offres de Lancement et Programmes de Fidélité : Encourager l' Adoption et la Rétention

Pour stimuler l' adoption initiale et encourager l' utilisation régulière, des incitations attractives et des programmes de fidélité seront mis en place, conçus pour maximiser la valeur perçue par les étudiants :

- **Offres de Lancement Irrésistibles** : Une offre de lancement sera proposée, permettant aux étudiants de bénéficier de leurs premiers cycles de lavage ou de séchage gratuitement ou à un prix symbolique (par exemple, 1 DZD le premier lavage). Cette initiative, potentiellement co-sponsorisée par Condor Electronics, permettra aux étudiants de découvrir le service sans engagement financier initial, de tester la qualité des machines Condor et de s' habituer à l' application mobile. Des codes promotionnels spécifiques pourront être distribués lors des événements sur campus.
- **Programmes de Fidélité Innovants** : Un système de points ou de récompenses sera intégré à l' application mobile, offrant des avantages concrets aux utilisateurs réguliers. Par exemple :
  - **Points par Lavage** : Chaque cycle de lavage ou de séchage effectué rapporte des points, qui peuvent être échangés contre des cycles gratuits, des réductions sur les produits Condor, ou des bons d' achat chez des partenaires.
  - **Badges et Niveaux** : Gamification de l' expérience avec des badges à débloquer et des niveaux d' utilisateur (Bronze, Argent, Or) offrant des avantages croissants (accès prioritaire aux machines, support client dédié, offres exclusives).

- **Parrainage** : Un programme de parrainage sera mis en place, récompensant les étudiants qui invitent leurs amis à utiliser le service, stimulant ainsi le bouche-à-oreille.
- **Offres Promotionnelles Saisonnières et Thématiques** : Des promotions spéciales seront lancées lors des périodes clés de l'année universitaire (rentrée, examens, vacances, fêtes) pour maintenir l'intérêt et stimuler l'utilisation. Des offres thématiques (par exemple, « Lavage de fin de semestre ») pourront être créées.

### 12.3. Service Clientèle et Support Utilisateur : Garantir une Expérience Sans Faille

Un service clientèle réactif, efficace et multicanal est absolument essentiel pour la satisfaction des utilisateurs, la gestion des incidents et la réputation du projet. Il sera conçu pour offrir une assistance rapide et complète :

- **Support Intégré via l' Application Mobile** : L'application Necib Luxe Wash intégrera une fonctionnalité de support client complète, permettant aux utilisateurs de :
  - **Signaler un Problème** : Un formulaire simple et intuitif pour signaler une machine en panne, un problème de paiement, ou toute autre difficulté.
  - **FAQ et Base de Connaissances** : Une section FAQ complète et une base de connaissances avec des tutoriels vidéo et des guides pas à pas pour répondre aux questions fréquentes et résoudre les problèmes courants en autonomie.
  - **Chatbot et Support Humain** : Un chatbot intelligent pour les questions simples et un accès direct à un support humain (via chat ou appel téléphonique) pour les problèmes plus complexes, disponible pendant les heures d'ouverture.
- **Assistance Technique Condor Dédiée** : Le contrat de maintenance avec Condor Electronics garantira une assistance technique rapide et professionnelle pour la résolution des problèmes liés aux machines. Un canal de communication direct sera établi entre les équipes de support de Necib Nexus et les techniciens de Condor pour une résolution efficace des incidents techniques.
- **Mécanismes de Feedback** : Des enquêtes de satisfaction régulières seront menées via l'application mobile et des boîtes à idées physiques seront

installées dans les laveries pour recueillir les retours des utilisateurs. Ces feedbacks seront analysés pour identifier les points d' amélioration et ajuster le service en continu.

- **Communication Proactive :** En cas de maintenance prévue ou de problème généralisé, des notifications push seront envoyées via l' application mobile pour informer les utilisateurs et minimiser les désagréments.

Cette stratégie marketing et de communication, axée sur l' engagement des étudiants et la qualité du service, permettra à Necib Luxe Wash de s' imposer rapidement comme la solution de blanchisserie de référence dans les résidences universitaires, renforçant par la même occasion la présence et l' image de Condor Electronics comme un acteur innovant et soucieux de ses clients.