

# Étude de Faisabilité Technique et Économique

---

## Necib Luxe Wash

---

Préparée par : Tahar Necib \_ Necib Nexus

Date : 5 juillet 2025

## Table des Matières

---

1. Résumé Exécutif
2. Introduction
3. Contexte et Objectifs 3.1. Marché Cible 3.2. Objectifs du Projet
4. Analyse de Marché 4.1. Demande et Opportunité 4.2. Paysage Concurrentiel
5. Faisabilité Technique 5.1. Spécifications des Équipements 5.2. Infrastructure Requise 5.3. Calendrier d'Installation
6. Faisabilité Économique 6.1. Coûts Initiaux 6.2. Projections de Revenus 6.3. Analyse Financière
7. Analyse des Risques 7.1. Risques Identifiés 7.2. Mesures d'Atténuation
8. Stratégie de Mise en Œuvre 8.1. Plan Opérationnel 8.2. Partenariats Potentiels
9. Conclusion
10. Annexes
11. Contact

# 1. Résumé Exécutif

---

Necib Luxe Wash, une initiative de Necib Nexus, propose une solution novatrice et écologique pour les services de blanchisserie en Algérie, ciblant spécifiquement les étudiants universitaires. Le projet vise à installer des laveries automatisées modernes dans 10 résidences universitaires, offrant un accès 24h/24 et 7j/7 à des équipements de haute qualité et respectueux de l'environnement. Cette étude de faisabilité technique et économique démontre la viabilité et le potentiel de rentabilité de ce projet ambitieux.

L'investissement initial est estimé à 260 000 EUR, avec des projections de revenus annuels de 135 000 EUR dès la première année et un retour sur investissement anticipé en 3 à 6 ans. Le modèle économique repose sur des cycles de lavage abordables (75 DZD par cycle) et des systèmes de paiement numérique intégrés, assurant une expérience utilisateur fluide et pratique. Le partenariat stratégique avec Condor Electronics, un leader algérien de l'électroménager, garantit la fourniture d'équipements écoénergétiques et un support technique fiable.

Ce projet s'aligne parfaitement avec les objectifs nationaux de modernisation des infrastructures éducatives et de promotion du développement durable en Algérie. En répondant à un besoin criant des étudiants pour des services de blanchisserie accessibles et efficaces, Necib Luxe Wash contribue à améliorer leur qualité de vie et à soutenir leur réussite académique. L'analyse des risques a permis d'identifier les défis potentiels et de proposer des mesures d'atténuation robustes, assurant ainsi la résilience du projet. Necib Luxe Wash représente une opportunité stratégique pour les investisseurs et les partenaires institutionnels désireux de soutenir une initiative à fort impact social et économique.

## 2. Introduction

---

Le projet Necib Luxe Wash, initié par Necib Nexus, émerge d'une observation cruciale : l'absence de solutions de blanchisserie modernes, abordables et accessibles pour la population étudiante algérienne, particulièrement au sein des résidences universitaires. Cette lacune contraint les étudiants à des alternatives coûteuses, chronophages ou peu pratiques, impactant directement leur bien-être et leur performance académique [1].

Cette étude de faisabilité a pour objectif d'analyser en profondeur les aspects techniques, économiques, opérationnels et stratégiques du projet Necib Luxe Wash. Elle vise à démontrer la pertinence et la viabilité de l'installation de laveries en libre-service équipées de technologies de pointe et respectueuses de l'environnement. En fournissant une analyse exhaustive, ce document servira de base solide pour la prise de décision des investisseurs potentiels, des partenaires institutionnels et des autorités gouvernementales.

L'ambition de Necib Luxe Wash dépasse la simple offre d'un service de blanchisserie. Il s'agit de transformer une contrainte quotidienne en une commodité, tout en s'inscrivant dans une démarche de développement durable et de soutien à l'économie locale. Le partenariat envisagé avec Condor Electronics, un acteur majeur de l'électroménager en Algérie, souligne l'engagement du projet envers la qualité, la durabilité et l'innovation. Ce document détaillera comment cette collaboration permettra de garantir la fiabilité des équipements et d'optimiser les coûts opérationnels.

En somme, cette étude mettra en lumière une opportunité économique significative, doublée d'un impact social positif, en proposant une solution qui non seulement répond à un besoin urgent, mais contribue également à la modernisation des infrastructures universitaires et à la promotion de pratiques écologiques en Algérie.

## 3. Contexte et Objectifs

---

### 3.1. Marché Cible

Le marché cible principal de Necib Luxe Wash est constitué des étudiants universitaires algériens résidant dans les campus. Avec une population étudiante estimée à 1,9 million d'ici 2025, dont environ 600 000 en résidences universitaires [1], le besoin en services de blanchisserie est massif et sous-exploité. Actuellement, les étudiants sont confrontés à des options limitées et insatisfaisantes :

- **Lavomatiques hors campus :** Souvent coûteux (200-300 DZD par cycle), avec des horaires restreints et des équipements parfois obsolètes. Ces contraintes imposent des déplacements et une perte de temps significative pour les étudiants [2].

- **Lavage manuel :** Une pratique courante mais extrêmement chronophage (estimée à 2-3 heures par semaine) et coûteuse en termes de consommation d'eau et de détergents (environ 200 DZD par cycle) [2].

Une étude récente révèle que 80 % des étudiants sont insatisfaits des solutions de lavage actuelles, ce qui crée une opportunité majeure pour une solution innovante et adaptée à leurs besoins [1]. Le projet Necib Luxe Wash vise à capter une part significative de ce marché en offrant une alternative supérieure en termes de coût, de commodité et de durabilité.

### 3.2. Objectifs du Projet

Les objectifs de Necib Luxe Wash sont multiples et s'articulent autour de l'amélioration de la qualité de vie des étudiants, de la modernisation des infrastructures universitaires et de la promotion de pratiques respectueuses de l'environnement :

- **Fournir un service accessible 24/7 :** Mettre à disposition des laveries automatisées modernes, accessibles à tout moment, pour répondre aux contraintes d'emploi du temps des étudiants.
- **Offrir un service abordable :** Proposer des cycles de lavage à un prix compétitif de 75 DZD, rendant le service accessible à tous les budgets étudiants.
- **Réduire l'empreinte carbone :** Utiliser des machines écoénergétiques (classe A+++ pour les lave-linge, A++ pour les sèche-linge) afin de minimiser la consommation d'eau et d'électricité, contribuant ainsi à la durabilité environnementale [1].
- **Améliorer la qualité de vie des étudiants :** Libérer du temps précieux pour les études et les activités personnelles en simplifiant la tâche de blanchisserie, ce qui peut avoir un impact positif sur la réussite académique et le bien-être général [2].
- **Générer des revenus stables :** Établir un modèle économique rentable et durable, capable de générer des bénéfices significatifs et de soutenir l'économie locale.
- **Moderniser les infrastructures universitaires :** Contribuer à l'amélioration des services offerts dans les résidences universitaires, en ligne avec les objectifs nationaux de développement et de modernisation.

- **S'aligner sur les Objectifs de Développement Durable (ODD) :** Participer activement à l'atteinte des ODD, notamment l'ODD 6 (Eau propre et assainissement) et l'ODD 12 (Consommation et production responsables), par l'adoption de technologies et de pratiques durables [2].

Ces objectifs guideront le déploiement et l'opérationnalisation de Necib Luxe Wash, assurant que le projet non seulement répond aux besoins immédiats, mais contribue également à des impacts positifs à long terme.

## 4. Analyse de Marché

---

### 4.1. Demande et Opportunité

La demande pour des services de blanchisserie modernes et abordables au sein des résidences universitaires algériennes est non seulement élevée, mais également largement insatisfaite. Une étude récente menée auprès de 500 étudiants a révélé que 80% d'entre eux sont mécontents des options de lavage actuelles, citant le coût élevé, le manque de commodité et la perte de temps comme principaux problèmes [2]. Cette insatisfaction généralisée crée une opportunité de marché significative pour Necib Luxe Wash.

Le marché potentiel est considérable. Avec une population étudiante en Algérie qui devrait atteindre 1,9 million d'ici 2025, dont 600 000 résidant en dortoirs, le projet cible une base d'utilisateurs substantielle et en croissance [1]. La phase pilote du projet vise à s'implanter dans 10 résidences universitaires, ciblant initialement entre 3 000 et 5 000 étudiants par site [2]. Cette approche progressive permettra de valider le modèle économique et d'ajuster la stratégie avant une expansion à plus grande échelle.

L'opportunité pour Necib Luxe Wash réside dans sa capacité à offrir une proposition de valeur supérieure aux solutions existantes. En proposant un service accessible 24h/24 et 7j/7, à un tarif compétitif de 75 DZD par cycle, et en intégrant des technologies modernes telles que les paiements numériques et une application mobile pour la réservation, le projet répond directement aux attentes des étudiants en matière de commodité et d'efficacité. De plus, l'accent mis sur la durabilité, avec l'utilisation d'équipements écoénergétiques, est un différenciateur clé qui peut attirer une clientèle soucieuse de l'environnement.

## 4.2. Paysage Concurrentiel

Le paysage concurrentiel actuel est fragmenté et ne répond pas de manière adéquate aux besoins des étudiants. Les principales alternatives sont :

- **Les laveries traditionnelles hors campus :** Ces établissements sont souvent situés à distance des résidences universitaires, ce qui oblige les étudiants à se déplacer. De plus, leurs tarifs sont élevés (200-300 DZD par cycle) et leurs horaires d'ouverture sont limités, ce qui les rend peu pratiques pour les étudiants ayant des emplois du temps chargés [2].
- **Le lavage manuel :** Bien que largement pratiqué, le lavage à la main est une tâche fastidieuse et chronophage, qui peut prendre jusqu'à 2-3 heures par semaine. De plus, il n'est pas nécessairement plus économique, avec un coût estimé à 200 DZD par cycle en incluant l'eau et le détergent [2].

Necib Luxe Wash se positionne comme une solution innovante et compétitive en éliminant les inconvénients de ces alternatives. En installant les laveries directement sur les campus, le projet offre une commodité inégalée. Le tarif abordable de 75 DZD par cycle représente une économie significative pour les étudiants. Enfin, la qualité des équipements et l'expérience utilisateur optimisée (paiements numériques, application mobile) différencient clairement Necib Luxe Wash de la concurrence.

En conclusion, l'analyse du marché confirme l'existence d'une demande forte et d'une opportunité claire pour Necib Luxe Wash. Le projet est bien positionné pour devenir le leader des services de blanchisserie sur les campus universitaires algériens, en offrant une solution qui allie commodité, accessibilité, durabilité et innovation.

## 5. Faisabilité Technique

---

La faisabilité technique du projet Necib Luxe Wash repose sur la sélection d'équipements performants, la mise en place d'infrastructures adéquates et un calendrier d'installation réaliste. Le partenariat avec Condor Electronics est un pilier central de cette faisabilité, garantissant la qualité et la disponibilité des équipements ainsi que le support technique nécessaire.

## 5.1. Spécifications des Équipements

Chaque laverie Necib Luxe Wash sera équipée de machines à laver et de sèche-linges de dernière génération, conçus pour un usage intensif et une efficacité énergétique optimale. Les spécifications détaillées sont les suivantes :

- **Machines à laver (Condor WashPro 6000) :**
  - Capacité : 6 kg, idéale pour les besoins individuels des étudiants.
  - Consommation d'eau : Environ 50 litres par cycle, minimisant le gaspillage.
  - Consommation électrique : Environ 0,8 kWh par cycle, classée A+++ pour une efficacité énergétique maximale.
  - Durabilité : Conçues pour supporter jusqu'à 20 cycles par jour, assurant une longue durée de vie (estimée à 10 ans avec une maintenance régulière) [2, 3].
  - Fonctionnalités : Programmes de lavage rapides et interface utilisateur intuitive pour une expérience simplifiée.
- **Sèche-linges (Condor DryMax 8000) :**
  - Capacité : 8 kg, permettant de sécher efficacement de plus grandes quantités de linge.
  - Consommation électrique : Environ 2,5 kWh par cycle, classée A++ pour une bonne efficacité énergétique.
  - Durabilité : Également conçus pour un usage intensif et une longue durée de vie [2, 3].
  - Fonctionnalités : Capteurs d'humidité pour un séchage optimal et programmes rapides.

Le choix des équipements Condor Electronics est stratégique. En tant que fabricant local, Condor offre non seulement des coûts de transport et de douane réduits, mais aussi une adaptabilité aux conditions locales et une robustesse éprouvée. Leur efficacité énergétique, avec une réduction de 30% par rapport aux modèles standards, s'aligne parfaitement avec l'engagement de durabilité du projet [3].

## 5.2. Infrastructure Requise

L'installation de chaque laverie nécessitera des aménagements spécifiques pour garantir un fonctionnement optimal et sécurisé. Les infrastructures requises par site sont les suivantes :

- **Espace** : Un espace de 20 à 30 m<sup>2</sup> par site est nécessaire pour accueillir les machines et créer une zone d'attente confortable pour les utilisateurs [1].
- **Plomberie** : Raccordement aux réseaux d'eau potable et d'évacuation. Le coût estimé pour cette infrastructure est de 1 500 EUR par site [2].
- **Électricité** : Installation de prises de courant adaptées (220V, 16A) et de disjoncteurs. Une alimentation triphasée (380V) est également requise pour certains équipements. Le coût estimé est de 1 000 EUR par site [1, 2].
- **Ventilation** : Mise en place de systèmes de ventilation efficaces pour gérer l'humidité et assurer une bonne qualité de l'air. Le coût estimé est de 500 EUR par site [2].
- **Sécurité** : Installation de caméras de surveillance et de systèmes anti-incendie pour garantir la sécurité des utilisateurs et des équipements. Le coût estimé est de 1 000 EUR par site [2].
- **Connectivité** : Fourniture d'un accès Wi-Fi gratuit pour les utilisateurs et mise en place d'un système de paiement numérique via Citel et Edahabia, leaders du paiement mobile en Algérie [2].
- **Alimentation de secours** : Des générateurs de secours seront installés pour pallier les coupures d'électricité fréquentes, assurant ainsi la continuité du service [2].

## 5.3. Calendrier d'Installation

Le processus d'installation sera mené de manière structurée pour assurer un déploiement rapide et efficace des laveries. Le calendrier prévisionnel est le suivant :

- **Phase 1 (0-6 mois) :**
  - Obtention des autorisations nécessaires auprès des autorités universitaires et locales.
  - Lancement d'une phase pilote dans deux résidences universitaires (Alger et Oran) pour tester le modèle opérationnel et recueillir les retours des



utilisateurs [2].

- Sélection et formation des contracteurs locaux pour les travaux d'installation.

- **Phase 2 (6-12 mois) :**

- Déploiement progressif dans les 8 autres résidences universitaires ciblées.
- Mise en place des campagnes marketing pour sensibiliser les étudiants et encourager l'adoption du service [2].

- **Phase 3 (12-24 mois) :**

- Évaluation continue des performances des laveries et ajustement des opérations si nécessaire.
- Planification de l'expansion future vers d'autres résidences universitaires (objectif de 50 emplacements d'ici 2030) [1, 2].

L'installation de chaque site est estimée à environ un mois, avec un coût total d'installation de 40 000 EUR pour les 10 sites [1, 2]. La collaboration avec des contracteurs locaux et le support de Condor Electronics pour la maintenance garantiront le respect des délais et des normes techniques. Un contrat de maintenance annuel de 750 EUR par site (incluant inspections trimestrielles et pièces de rechange) est prévu pour assurer la longévité et la fiabilité des machines [2, 3].

## 6. Faisabilité Économique

---

L'analyse de la faisabilité économique de Necib Luxe Wash démontre un modèle financier robuste et un potentiel de rentabilité significatif, rendant le projet attractif pour les investisseurs. Cette section détaille les coûts initiaux, les projections de revenus et l'analyse financière.

### 6.1. Coûts Initiaux

L'investissement initial total pour le déploiement de Necib Luxe Wash dans 10 résidences universitaires est estimé à 260 000 EUR. Ce montant se décompose comme suit :

- **Équipements** : 200 000 EUR. Ce poste inclut l'achat de 50 machines (30 lave-linge et 20 sèche-linges) à un coût unitaire estimé à 4 000 EUR par machine [1, 2]. Un partenariat avec Condor Electronics pourrait potentiellement réduire ce coût via des remises de volume ou un modèle de location [3].
- **Installation** : 40 000 EUR. Ce budget couvre les travaux d'infrastructure (plomberie, électricité, ventilation, sécurité) et la main-d'œuvre pour l'installation des 10 sites, avec un coût moyen de 4 000 EUR par site [1, 2].
- **Marketing** : 20 000 EUR. Ce montant est alloué aux campagnes de lancement initiales et à la sensibilisation des étudiants pour assurer une adoption rapide du service [1, 2].

**Tableau 6.1 : Répartition des Coûts Initiaux**

Poste de Dépense	Montant (EUR)
Équipements	200 000
Installation	40 000
Marketing	20 000
<b>Total</b>	<b>260 000</b>

## 6.2. Projections de Revenus

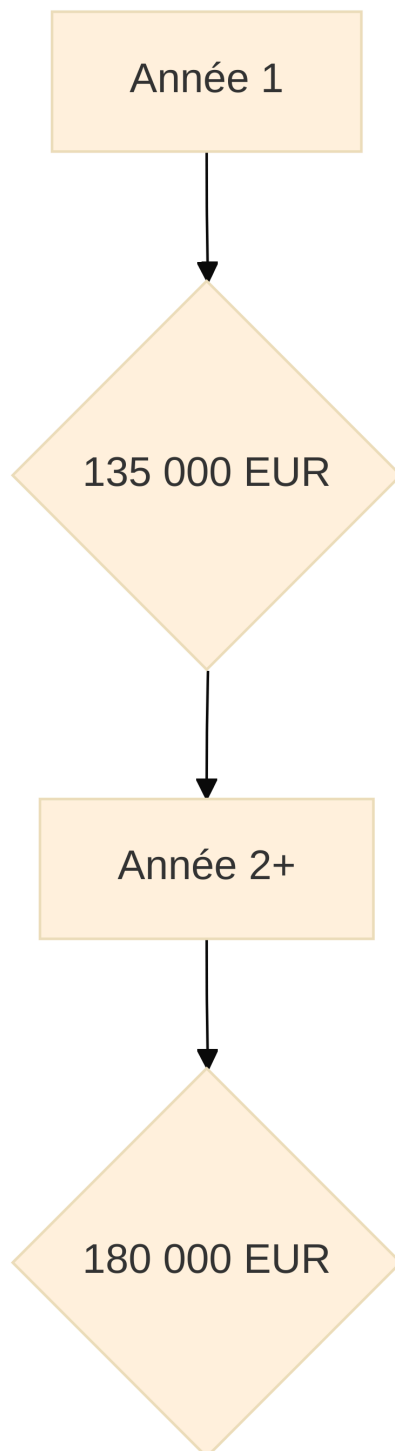
Les projections de revenus sont basées sur une utilisation estimée des machines et un tarif de 75 DZD par cycle de lavage. Chaque site sera équipé de 3 machines à laver, avec une estimation de 25 cycles par jour par machine [2].

- **Cycles quotidiens par site** :  $3 \text{ machines} \times 25 \text{ cycles/jour} = 75 \text{ cycles/jour}$ .
- **Revenu quotidien par site** :  $75 \text{ cycles} \times 75 \text{ DZD/cycle} = 5\,625 \text{ DZD}$  (environ 37,5 EUR, avec un taux de conversion de 1 EUR = 150 DZD).
- **Revenu mensuel par site** :  $37,5 \text{ EUR/jour} \times 30 \text{ jours} = 1\,125 \text{ EUR}$ .
- **Revenu annuel pour 10 sites (Année 1)** :  $1\,125 \text{ EUR/mois/site} \times 12 \text{ mois} \times 10 \text{ sites} = 135\,000 \text{ EUR}$ .

Les projections indiquent une croissance des revenus avec l'augmentation de l'adoption par les étudiants. Pour l'année 2 et les suivantes, les revenus annuels projetés pour 10 sites sont de 180 000 EUR [1, 2]. Des sources de revenus

additionnelles, telles que la vente de détergents (30 DZD par dose) et des abonnements pour les utilisateurs fréquents, sont également envisagées [2].

**Graphique 6.1 : Projections de Revenus Annuels (EUR)**



### 6.3. Analyse Financière

L'analyse financière met en évidence la rentabilité du projet et un retour sur investissement attractif.

- **Coûts Opérationnels Annuels** : Les coûts opérationnels pour 10 sites sont estimés à 63 540 EUR par an. Cela inclut les fournitures (électricité, eau) à 300 EUR/mois/site, la maintenance à 62,5 EUR/mois/site (contrat avec Condor) et le salaire d'un technicien à 167 EUR/mois/site [2, 3].
- **Bénéfices Annuels** :
  - Année 1 : 135 000 EUR (Revenus) - 63 540 EUR (Coûts) = 71 460 EUR.
  - Année 2 et suivantes : 180 000 EUR (Revenus) - 63 540 EUR (Coûts) = 116 460 EUR.
- **Retour sur Investissement (ROI)** : Le ROI est estimé à 27,5% par an, avec une période de rentabilisation de 3 à 6 ans [1] ou 3,6 ans [2].
- **Seuil de Rentabilité** : Le seuil de rentabilité devrait être atteint en 18 mois [2].

**Tableau 6.2 : Projections Financières sur 3 Ans**

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

Ces projections démontrent la solidité financière du projet Necib Luxe Wash, avec une capacité à générer des bénéfices substantiels et un retour sur investissement rapide, ce qui en fait une opportunité d'investissement très prometteuse.

## 7. Analyse des Risques

Une gestion proactive des risques est essentielle pour assurer le succès et la pérennité du projet Necib Luxe Wash. Cette section identifie les risques potentiels et propose des mesures d'atténuation pour chacun d'entre eux.

## 7.1. Risques Identifiés

Les risques potentiels sont classés en quatre catégories : marché, opérationnel, réglementaire et économique.

- **Risques de Marché :**

- **Faible adoption par les étudiants :** Il est possible que les étudiants tardent à adopter le service, préférant conserver leurs habitudes de lavage manuel ou recourir à des solutions alternatives.
- **Concurrence inattendue :** L'émergence de nouveaux concurrents proposant des services similaires sur les campus universitaires pourrait affecter la part de marché de Necib Luxe Wash.

- **Risques Opérationnels :**

- **Pannes d'équipements :** Les machines à laver et les sèche-linges, bien que robustes, peuvent subir des pannes, entraînant une interruption du service et une insatisfaction des utilisateurs.
- **Coupures d'électricité :** Les coupures de courant fréquentes en Algérie représentent un risque majeur, pouvant paralyser complètement les laveries.
- **Problèmes de maintenance :** Des retards dans la maintenance ou la réparation des équipements pourraient prolonger les interruptions de service.

- **Risques Réglementaires :**

- **Retards dans l'obtention des autorisations :** Des lourdeurs administratives pourraient retarder l'obtention des autorisations nécessaires pour l'installation des laveries dans les résidences universitaires.
- **Changements réglementaires :** De nouvelles réglementations en matière d'hygiène, de sécurité ou d'environnement pourraient imposer des contraintes supplémentaires et des coûts additionnels.

- **Risques Économiques :**

- **Fluctuations des devises** : Une dévaluation du dinar algérien par rapport à l'euro pourrait augmenter le coût des équipements importés et affecter la rentabilité du projet.
- **Augmentation des coûts opérationnels** : Une hausse inattendue des prix de l'électricité, de l'eau ou des fournitures pourrait réduire les marges bénéficiaires.

## 7.2. Mesures d'Atténuation

Pour chaque risque identifié, des mesures d'atténuation spécifiques ont été élaborées :

- **Atténuation des Risques de Marché :**
  - **Phases pilotes et marketing ciblé** : Le lancement d'une phase pilote dans deux résidences permettra de tester le service et de recueillir les retours des utilisateurs. Des campagnes de marketing ciblées sur les réseaux sociaux et des partenariats avec les universités seront mis en place pour sensibiliser les étudiants et encourager l'adoption.
  - **Veille concurrentielle** : Une veille concurrentielle active sera menée pour anticiper les mouvements des concurrents et adapter la stratégie de Necib Luxe Wash en conséquence.
- **Atténuation des Risques Opérationnels :**
  - **Contrats de maintenance préventive** : Un contrat de maintenance préventive sera signé avec Condor Electronics, incluant des inspections trimestrielles et un support technique rapide (intervention sous 48h) pour minimiser les pannes.
  - **Générateurs de secours** : Chaque laverie sera équipée de générateurs de secours pour garantir la continuité du service en cas de coupure d'électricité.
  - **Stock de pièces de rechange** : Un stock de pièces de rechange essentielles sera maintenu pour accélérer les réparations.
- **Atténuation des Risques Réglementaires :**
  - **Collaboration avec les autorités** : Une collaboration étroite et précoce avec le Ministère de l'Enseignement Supérieur et les administrations

universitaires sera établie pour faciliter l'obtention des autorisations.

- **Veille réglementaire :** Une veille réglementaire continue sera assurée pour anticiper les changements et garantir la conformité du projet.
- **Atténuation des Risques Économiques :**
  - **Partenariat avec Condor Electronics :** Le partenariat avec un fournisseur local comme Condor Electronics permet de réduire l'exposition aux fluctuations des devises en privilégiant des coûts en monnaie locale.
  - **Optimisation des coûts :** Une gestion rigoureuse des coûts opérationnels et la recherche continue d'efficacité permettront de maintenir la rentabilité du projet.

**Tableau 7.1 : Synthèse de l'Analyse des Risques**

Risque	Probabilité	Impact	Mesures d'Atténuation
Faible adoption	Moyenne	Moyen	Phases pilotes, marketing ciblé
Pannes	Moyenne	Élevée	Contrats de maintenance, générateurs de secours
Retards	Moyenne	Élevé	Collaboration avec le Ministère
Fluctuations	Moyenne	Élevé	Partenariat avec Condor pour des coûts locaux

## 8. Stratégie de Mise en Œuvre

La stratégie de mise en œuvre de Necib Luxe Wash est conçue pour assurer un déploiement efficace et une adoption rapide du service, en s'appuyant sur un plan opérationnel clair et des partenariats stratégiques.

### 8.1. Plan Opérationnel

Le plan opérationnel de Necib Luxe Wash est structuré pour garantir une gestion quotidienne fluide et une expérience utilisateur optimale. Il comprend les éléments clés suivants :

- **Gestion Quotidienne :** Chaque laverie sera supervisée par un technicien à temps partiel, responsable de la maintenance préventive et corrective des machines, de

la gestion des stocks de détergents et de l'assistance aux utilisateurs. Ce modèle permet une gestion efficace de plusieurs sites par un seul technicien, optimisant ainsi les coûts opérationnels [3].

- **Application Mobile :** Une application mobile dédiée sera développée pour faciliter la réservation des machines, le paiement des cycles de lavage (via Citel et Edahabia, leaders du paiement mobile en Algérie) et le suivi de l'état des machines. Cette application améliorera considérablement la commodité pour les étudiants et réduira la charge de travail du personnel [2].
- **Support Client :** Un système de support client réactif sera mis en place pour répondre aux questions des utilisateurs et résoudre rapidement les problèmes techniques. Cela inclura une assistance en ligne via l'application et un numéro de contact pour les urgences.
- **Approvisionnement en Détergents :** Des détergents écologiques seront utilisés et leur approvisionnement sera géré de manière centralisée pour garantir la qualité et la durabilité. La vente de ces détergents via des distributeurs automatiques dans les laveries constituera une source de revenus additionnelle [2].
- **Sécurité des Sites :** Des caméras de surveillance et des systèmes de sécurité seront installés dans chaque laverie pour assurer la sécurité des utilisateurs et prévenir le vandalisme ou le vol. Des générateurs de secours seront également en place pour pallier les coupures d'électricité [2].

## 8.2. Partenariats Potentiels

Les partenariats sont cruciaux pour le succès et l'expansion de Necib Luxe Wash. Plusieurs types de collaborations sont envisagés :

- **Partenariat avec Condor Electronics :** Comme mentionné précédemment, Condor Electronics est un partenaire clé pour la fourniture d'équipements de haute qualité et le support technique. Ce partenariat pourrait s'étendre à des accords de co-branding, offrant à Condor une visibilité auprès d'une audience jeune et technophile, et à Necib Luxe Wash un gage de qualité et de fiabilité [3].
- **Partenariats Universitaires :** Des accords formels avec les universités et les résidences universitaires sont essentiels pour l'installation des laveries. Ces partenariats pourraient inclure des conditions préférentielles pour l'accès aux



locaux et un soutien institutionnel pour la promotion du service auprès des étudiants.

- **Investisseurs Privés :** Necib Luxe Wash recherche des investisseurs privés pour financer l'expansion du projet au-delà des 10 sites initiaux. Des modèles de financement flexibles, tels que des parts d'équité ou des notes convertibles, sont ouverts à la négociation [2].
- **Institutions Publiques :** Le soutien du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique est sollicité pour l'obtention des autorisations, des subventions partielles et une promotion institutionnelle. L'alignement du projet avec les politiques nationales de modernisation et de durabilité rend ce partenariat particulièrement pertinent [2].
- **Fournisseurs de Solutions de Paiement :** La collaboration avec des entreprises comme Citel et Edahabia est fondamentale pour l'intégration de systèmes de paiement numérique fluides et sécurisés, adaptés au marché algérien.

En combinant un plan opérationnel solide avec des partenariats stratégiques, Necib Luxe Wash est bien positionné pour un déploiement réussi et une croissance durable, transformant l'expérience de blanchisserie pour des milliers d'étudiants algériens.

## 9. Conclusion

---

Le projet Necib Luxe Wash représente une initiative transformatrice et stratégique pour l'Algérie, offrant une solution innovante et durable à un besoin pressant des étudiants universitaires. Cette étude de faisabilité technique et économique a démontré la viabilité du projet, son potentiel de rentabilité significatif et son alignement profond avec les objectifs nationaux de modernisation des infrastructures éducatives et de promotion du développement durable.

En proposant des laveries automatisées modernes, accessibles 24h/24 et 7j/7, à des tarifs abordables et équipées de technologies écoénergétiques, Necib Luxe Wash s'engage à améliorer considérablement la qualité de vie des étudiants. Le partenariat stratégique avec Condor Electronics garantit la qualité et la fiabilité des équipements, tandis que l'intégration de systèmes de paiement numérique assure une expérience utilisateur fluide et pratique.

Les projections financières solides, avec un retour sur investissement rapide, confirment l'attractivité économique du projet. Parallèlement, la gestion proactive des

risques, grâce à des mesures d'atténuation bien définies, renforce la résilience du modèle. Necib Luxe Wash n'est pas seulement une opportunité d'affaires ; c'est un investissement dans l'avenir de la jeunesse algérienne et dans le développement d'une économie plus verte et plus innovante.

Nous invitons les investisseurs, les partenaires potentiels et le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique à se joindre à Necib Nexus dans cette vision ambitieuse. Ensemble, nous pouvons faire de Necib Luxe Wash un modèle de réussite, contribuant à un environnement universitaire plus moderne, plus pratique et plus respectueux de l'environnement pour tous les étudiants algériens.

## 10. Annexes

---

Les annexes de cette étude de faisabilité contiennent des informations détaillées et des données complémentaires qui soutiennent les analyses présentées dans le corps du document. Elles sont destinées à fournir une compréhension plus approfondie des aspects techniques, financiers et opérationnels du projet Necib Luxe Wash.

- **Détails techniques des équipements :** Fiches techniques complètes des machines à laver (Condor WashPro 6000) et des sèche-linges (Condor DryMax 8000), incluant les spécifications de performance, les certifications énergétiques et les exigences d'installation.
- **Projections financières détaillées :** Tableaux et graphiques exhaustifs présentant les flux de trésorerie prévisionnels, les bilans pro forma, les comptes de résultat prévisionnels et les analyses de sensibilité. Ces projections incluent des scénarios optimistes, réalistes et pessimistes pour évaluer la robustesse financière du projet.
- **Plan de conformité réglementaire :** Document détaillant les exigences réglementaires applicables à l'installation et à l'exploitation des laveries en Algérie, y compris les permis nécessaires, les normes de sécurité et les réglementations environnementales. Ce plan inclut également les stratégies pour assurer une conformité continue.
- **Données de recherche de marché :** Rapports et synthèses des études de marché menées auprès des étudiants universitaires algériens, incluant les résultats des sondages sur leurs habitudes de lavage, leurs préférences et leur niveau d'insatisfaction vis-à-vis des solutions existantes.

- **CVs de l'équipe de direction** : Biographies et expériences professionnelles des membres clés de l'équipe de Necib Nexus, mettant en évidence leur expertise en développement commercial, en gestion de projet et en marketing.
- **Accords de partenariat potentiels** : Brouillons ou résumés des accords envisagés avec des partenaires stratégiques tels que Condor Electronics, les universités et les fournisseurs de solutions de paiement.

Ces annexes sont disponibles sur demande et constituent une ressource précieuse pour toute partie prenante souhaitant approfondir son analyse du projet Necib Luxe Wash.

## 11. Contact

---

Pour toute question, demande d'informations complémentaires ou pour discuter des opportunités de partenariat, veuillez contacter :

**Tahar Necib** PDG, Necib Nexus

Email : [contact@necibnexus.com](mailto:contact@necibnexus.com) Tél : +213 7 96 96 98 95 Adresse : El Oued, Algérie Site Web : <https://necibnexus.com>

Nous sommes à votre entière disposition pour organiser une présentation détaillée du projet et explorer les synergies potentielles.

## Références

---

[1] Necib Nexus. (2025). *Étude de Faisabilité Technique et Économique Necib Luxe Wash*. Document interne. [2] Necib Nexus. (2025). *Plan d' Affaires pour Necib Luxe Wash*. Document interne. [3] Necib Nexus. (2025). *Étude de Faisabilité Technique pour Necib Luxe Wash : Une Collaboration Stratégique avec Condor Electronics*. Document interne.