Teaser investissement
Projet **NOV8**

22 octobre 2021

Préparé pour EuroQuity

Produits reconditionnés

Strictement confidentiel et en confiance

Préparé par

Mounir QALAM

Eric PRADEL

MISSION ET VISION

NOV8 *cherche à détenir une part de marché significative dans le secteur en pleine croissance des produits remis à neuf en assurant la vente de smartphones haut de gamme remis à neuf en direction de clients finaux ou aux entreprises.*

Notre objectif *est d'assurer la production et la vente de* ***58 000 unités*** *de produits remis à neuf et de générer* ***~20 M €*** *de revenus* ***en 2026.***

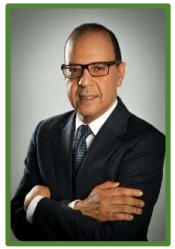
La base arrière ***de la production et du reconditionnement industriel des smartphones reconditionnés sera localisée au Maroc*** *afin d'avoir un avantage* ***substantiel par les coûts*** *tout en ayant une exigence élevée sur la qualité des produits et du service fournis.*

Strictly private and confidential

FONDATEURS

Mounir QALAM

Rôle CEO / Directeur Général en charge du Commerce



Expérience de l'industrie du reconditionnement

Un cadre international expérimenté qui a obtenu une expérience et des compétences sur le terrain en gestion opérationnelle et stratégique dans le secteur des télécommunications.

Il a déployé des opérations commerciales au sein d'équipementiers, start-ups et des opérateurs de services. Il a développé des partenariats entre des entreprises locales et internationales dans le secteur des télécommunications en Europe, en Asie, au Moyen-Orient et en Afrique.

Il a réussi à ouvrir de nouvelles opérations géographiques et à lancer de nouveaux produits et services sur des marchés nationaux à forte croissance et culturellement diversifiés.

Formation :

Mounir QALAM est doté d'une triple formation d'ingénieur génie électrique (ECAM), de Gestion (MBA en Marketing de HEC) et un Master en management des Télécommunications (ULB),

Eric PRADEL

Rôle COO / Directeur Général Délégué en charge des Opérations et des Finances

Un cadre international expérimenté ayant passé plus de 20 ans au sein de différents cabinets de conseil (Accenture, Sema, Siticom-Devoteam, Capital Consulting) de consultant à associé ainsi que dans des postes de direction dans les télécommunications (Directeur des opérations, Directeur de la stratégie, Directeur général adjoint) en France, au Maroc et Tunisie.

Il a développé un fort savoir-faire en matière de cadrage stratégique, de planification financière et de croissance externe mais surtout en matière de structuration et gestion opérationnelle d'entreprises (organisation, processus, IT, PMO et performance).

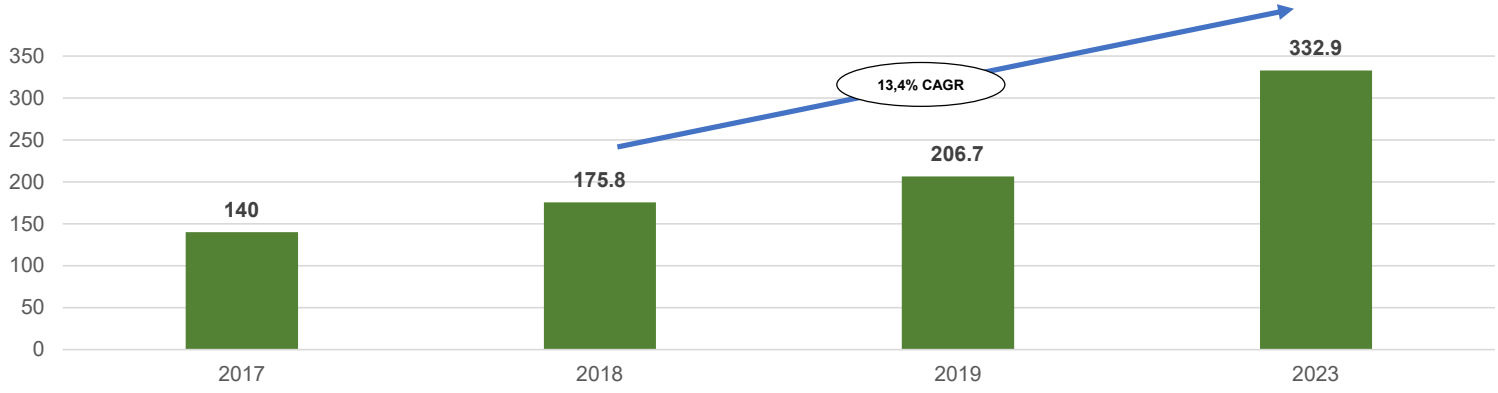
Depuis plus de 15 ans au Maroc, il a notamment géré l'étude stratégique télécom pour l'ONA, le processus licence de WANA, le lancement des opérations de WANA, l'aménagement numérique de plusieurs villes et zones ; il a été directeur associé chez Capital Consulting en charge des projets avec Rolland Berger.

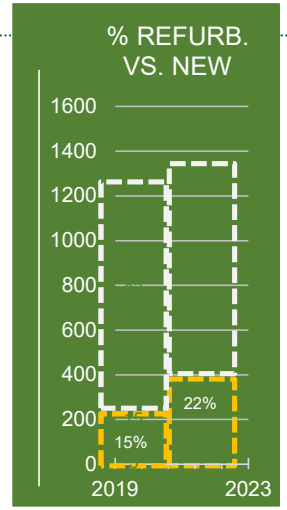
Formation et certifications:

Eric PRADEL est doté d'une double formation d'ingénieur télécom (Télécom Paris) et de financier (Msc en Finance de Kedge Business School et Valorisation Avancée de l'INSEAD).

Strictly private and confidential

EVOLUTION DU MARCHE DU SMARTPHONES RECONDITIONNE





Le marché des smartphones reconditionnés a connu une **croissance rapide** en 2017 et des ventes de près de 140 millions d'unités et une augmentation de la demande de 17% entre 2017 et 2018.

Selon l'IDC (International Data Corporation), les ventes mondiales de smartphones reconditionnés ont atteint un **total de 206,7 millions d'unités en 2019**. Cela représente une augmentation de 17,6 % par rapport aux 175,8 millions d'unités expédiées en 2018.

La nouvelle projection prévoit des ventes mondiales de 332,9 millions d'unités en 2023, avec un **taux de croissance annuel composé de 13,6 %** de 2018 à 2023. Persistence Market Research prévoit que les ventes mondiales de smartphones reconditionnés atteindront 38,9 milliards de dollars en 2025.

Strictly private and confidential

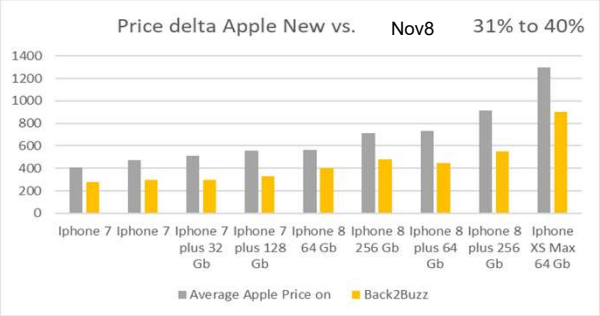
FACTEURS INFLUENÇANT LA CROISSANCE DU MARCHÉ

La Transition écologique

Contribution à la préservation de l'environnement *: La production de smartphones neufs est responsable d'une grande partie de l'émission de gaz à effet de serre et leur production a donc des impacts négatifs sur l'environnement. Pour cela, certains consommateurs préfèrent acheter des smartphones reconditionnés afin de contribuer à la lutte contre la pollution environnementale.*

La réglementation

La communauté Européenne e*st en train d'imposer au pays une réglementation stricte sur les produits brun et électroniques sur les afin d'éviter l'obsolescence et nomenclature de taux de réparabilité de ces produits meilleure connaissance du produit*



Le prix entre le neuf et le reconditionné

Des prix plus attractifs par rapport aux smartphones neufs *: Les smartphones remis à neuf permettent aux consommateurs d'économiser beaucoup d'argent car ils sont moins chers que les smartphones neufs. C'est le facteur numéro un qui pousse à l'achat de smartphones remis à neuf, en particulier dans les pays en développement.*

Développement de l'économie circulaire

Une meilleure connaissance du produit : *La plupart des consommateurs savent aujourd'hui ce qu'est un smartphone reconditionné et ses avantages*

Strictly private and confidential

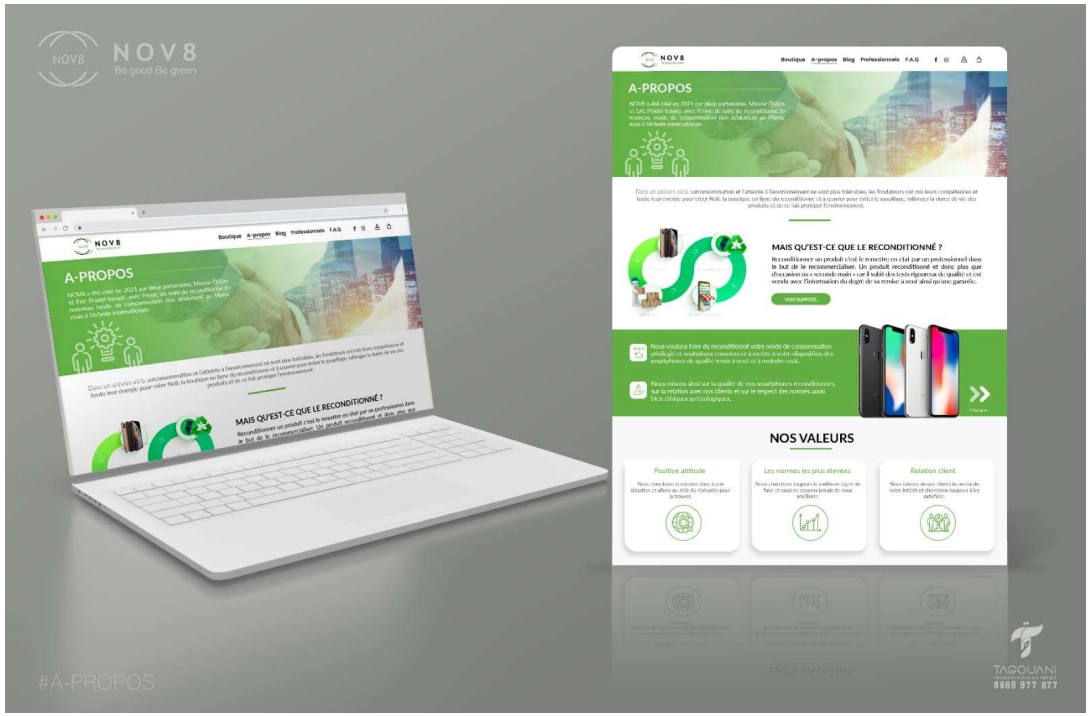
PROPOSITION DE VALEUR

Nov8

- Produit de qualité remis à neuf
- Composant certifié du fournisseur
- Packaging neuf avec accessoires associés
- 100 % Garantie 12 à 24 mois
- Service Client
- Service Après-Vente

GO TO MARKET

Be good Be green
NOV8
Be good Be green


NOV8
Be good Be green
A-PROPOS
MAIS QU'EST-CE QUE LE RECONDITIONNÉ ?
NOS VALEURS
Positive attitude
Les normes les plus élevées
Relation client
#A-PROPOS
TAGOUANI
8669 977 877

OBJECTIFS FINANCIERS ET BUSINESS (5 ANS / 2026)

Business Plan élaboré jusqu'à 2030

Nombre d'unité
~58 K annuel /2026

Chiffre d'affaires de
23 M $

Investissement de
0,65 M$

Financement projeté de
0,8 M$

Marge d'EBITDA de
14% à 5 ans

VAN nominale de
6 M M$
WACC 15%

Leviers de développement

- Autres pays dont Afrique
- Diversification des produits : montres, tablettes…
- Diversification des accessoires
- Autres OS
- Recyclage

Strictly private and confidential

NOS ATTENTES DU NOUVEL ACTIONNAIRE ET SES GAINS COURT TERME

Court terme (2 prochaines années)

- ❑ Avoir la même ambition de projet industriel et d'objectifs finaux (valorisation de l'activité à terme)
- ❑ Apport de capital d'amorçage minimum de 2 million de MAD afin de faire un effet de levier auprès de investisseur institutionnel (discussions entamée) ;

Moyen Terme (2 à 3 ans)

- ❑ Elargir la gamme de produits et étendre la chaîne de valeur
- ❑ Développer le business de recyclage et économie circulaire

Strictly private and confidential

Contact:

Mounir QALAM
+212 6 60 04 03 47
mounir.qalam@nov8.shop

Eric PRADEL
+212 6 47 00 00 07
Eric.pradel@nov8.shop

NOV8
BUREAU N°B4
GREEN WORKS CENTER
ROUTE DE BOUSKOURA
20190 CASABLANCA MAROC