

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

NED renforce sa présence nationale et complète son offre grâce à son partenariat avec ESE Solar

2017 s'annonce tout aussi rythmée que les années précédentes pour NED qui poursuit sa croissance à « vitesse grand V ».

En signant début janvier un partenariat avec ESE Solar, NED, l'expert en distribution de matériels photovoltaïques et aérovoltaiques s'allie au spécialiste français des systèmes solaires thermiques, implanté à Aubagne (Bouches du Rhône).

Cette union s'inscrit parfaitement dans la stratégie de croissance de l'entreprise qui souhaite renforcer sa présence nationale et devenir un acteur incontournable sur le marché des énergies renouvelables.

NED et ESE Solar : une stratégie gagnant-gagnant.

ESE Solar bénéficie d'une expérience de plus de 30 ans en solutions solaires thermiques. Innovante, la marque 100 % française est à l'origine des systèmes solaires thermiques dits « autovidangeables ».

Sûre et économique, cette solution augmente significativement la durée de vie des installations et répond à des multiples applications : logements (individuels et collectifs), établissements scolaires et hospitaliers, hôtels, industries.

Jérôme Rouch, gérant de NED explique : « Grâce à notre alliance avec ESE Solar, nous allons pouvoir proposer à nos partenaires des produits solaires thermiques de grande qualité tout en bénéficiant de la solide expérience de son dirigeant, Pierre Guedj. Ce rapprochement représente aussi pour nous l'ouverture d'un nouveau point d'ancrage dans le Sud de la France. Réciproquement, ESE Solar va profiter de notre grande expertise et de la distribution de ses produits sur nos différents sites. Ensemble, nous couvrons ainsi tous les besoins de nos clients en termes d'énergie solaire ».

Les nouveaux enjeux de l'autoconsommation

NED et ESE Solar sont convaincus de l'explosion de l'autoconsommation dans les années à venir. Son développement a d'ailleurs été récemment encouragé par le Sénat. Ainsi, il y a fort à parier que les entreprises et les particuliers voient rapidement dans ce nouveau mode de consommation, une solution économique, fiable, encourageant leur indépendance énergétique et offrant une véritable réponse aux pénuries d'électricité, notamment en période de grand froid.

« Cette nouvelle donne décuple le potentiel de nos entreprises » réagit Pierre Guedj, dirigeant d'ESE Solar.

Conscients que de nombreuses entreprises risquent de se créer en vue de profiter de cette nouvelle opportunité, les deux dirigeants ne s'inquiètent pas pour autant :

« NED s'est développée en pleine crise du solaire. Notre entreprise a pu rapidement et considérablement évoluer grâce à des valeurs fortes et partagées. Notre professionnalisme, notre réactivité et tous les services connexes que nous avons su apporter à nos clients, nous ont permis de grandir avec leur confiance. Aujourd'hui, qu'ils soient artisans, promoteurs, architectes, tous conviennent de notre valeur ajoutée » conclut Jérôme Rouch.

Une lignée que les deux partenaires entendent évidemment poursuivre ensemble.

NED en Bref

2013 : création par Jérôme ROUCH

2015 : NED signe un premier partenariat avec ADCC et ouvre son 2^e entrepôt à Noisy le Grand (93)

2016 : levée de fonds de 1,6 million d'euros en mai et rachat de Solen en septembre marquant l'ouverture d'un entrepôt en Vendée et d'une nouvelle implantation à Carouge (Suisse). Puis, ouverture à Nîmes.

2017 : signature du partenariat avec ESE Solar.

Aujourd'hui NED compte 22 collaborateurs, 6 points de distribution en France : Chaponost (69), Noisy le Grand (93), Nîmes (30), la Roche-sur-Yon (85), Aubagne (13) et une présence en Suisse (Carouge).

Avec un bilan laissant envisager un CA de 19 millions d'euros en 2016, NED affiche une croissance à deux chiffres.

Fournisseur de solutions photovoltaïques et aérovoltaiques et plus globalement de tous les systèmes énergies renouvelables, NED distribue et assemble essentiellement les produits issus des grandes marques françaises et européennes présentes sur le marché.