



SOFATH DÉVELOPPE SON RÉSEAU DE CONCESSIONNAIRES POUR RENFORCER SON MAILLAGE ET SA PROXIMITÉ

Depuis 2015, Sofath, le spécialiste du confort thermique moderne, affiche une politique de développement active pour étendre son réseau de concessionnaires à l'ensemble du territoire. Son objectif : recruter d'ici deux ans les candidats les plus expérimentés pour consolider sa place de leader sur le marché de la géothermie.

Après les sociétés Solution Energie Provence représentant de Sofath dans les Bouches du Rhône (13), Mathis & Philip dans les Vosges (88), et Allier Confort Energies, dans l'Allier (03) en 2015, le réseau intègre aujourd'hui deux nouveaux concessionnaires :

- Cōba Energies, avec un effectif terrain de 17 personnes pour couvrir les Landes (40) et les Pyrénées Atlantiques (64),
- ETS Johan Flon, 5 personnes sur les départements du Nord (59) et du Pas de Calais (62),

Une expertise de proximité renforcée

« Sofath est une marque référente depuis plus de 35 ans. L'ambition fixée pour les années à venir est claire : consolider notre position de leader sur le marché français de la géothermie. Cet objectif passe naturellement par une présence de proximité renforcée. Nous misons également sur la satisfaction client, la qualité de nos services et notre adaptabilité aux mutations du marché. », déclare Vincent Potel – Directeur général opérationnel.

L'objectif fixé : 60 concessionnaires sur toute la France à fin 2018. Sofath souhaite pour cela recruter, en priorité, des professionnels du chauffage et des énergies renouvelables, déjà installés, situés sur l'ensemble du territoire. En développant son réseau de concessionnaires, l'entreprise tend à accroître sa couverture pour offrir une plus grande proximité aux clients et mieux les servir. **Sofath dispose désormais de 28 concessionnaires, soit plus de 200 personnes sur le terrain et affiche ses ambitions de recruter environ 10 nouveaux candidats par an.**

Un partenariat gagnant

Les concessionnaires Sofath sont responsables de leur secteur et prennent en charge la commercialisation et la promotion des systèmes de PAC géothermiques auprès des particuliers. Ils doivent disposer pour cela d'une connaissance technique initiale et d'un profil rigoureux et soucieux de la satisfaction client.

Pour les accompagner dans leur prise de poste et leur permettre de s'adapter rapidement à leur nouvelle activité, ils bénéficient d'une formation technique et commerciale ainsi que d'outils informatiques adaptés et performants.

En optant pour le réseau de concessionnaires Sofath, les professionnels tirent profit de l'expérience et du savoir-faire du pionnier de la PAC géothermique tout en s'appuyant sur sa notoriété et son appartenance à un grand groupe.

Ils témoignent :

« Nous avons rejoint le réseau Sofath dans l'objectif d'élargir notre activité vers la géothermie. Je connais et maîtrise la technologie mais nous en faisons très peu. Devenir concessionnaire Sofath nous a permis de recruter une personne dédiée pour assurer le SAV. Dès les premiers mois notre chiffre d'affaires a augmenté et notre ambition est aujourd'hui de vraiment développer la partie commerciale. Les 35 ans d'expérience Sofath dans la géothermie apportent une forte crédibilité à nos arguments de vente. » Johann Flon, dirigeant ETS Johann Flon



« Je venais de reprendre la société Mathis & Philip quand s'est présentée à moi l'opportunité d'intégrer le réseau Sofath. Dans un département comme les Vosges, avec près de 2 000 installations, il est compliqué de passer l'hiver sans avoir un concessionnaire dédié à une marque. Aujourd'hui, la géothermie est une activité complémentaire et à part entière chez nous. Je crois totalement en la technologie Sofath, l'utilisant moi-même. Alors, notre technicien, d'une expérience de 20 ans chez Sofath et moi-même mettons tout en œuvre pour apporter pleine satisfaction à nos clients. » Olivier Sachot, dirigeant Mathis & Philip

« Gérant d'une entreprise d'électricité et d'électroménager depuis 10 ans, déjà concessionnaire d'un grand nom du secteur, j'ai conscience des forces qu'apporte un réseau. De plus, en matière de SAV, il est important pour nous de travailler directement avec un fabricant, qui plus est français, sans intermédiaire ni perte de temps. Au-delà de la simplification des tâches, intégrer le réseau Sofath me permet d'élargir mon panel de produits et de faire la synergie entre mes différentes activités pour répondre au plus juste aux attentes clients. » Fabrice Machuret, Gérant de la société Allier Confort Energies

A propos de SOFATH

Depuis 35 ans, SOFATH, entreprise du groupe BDR Thermea, conçoit, développe, fabrique et commercialise, en France et en Europe, des pompes à chaleur (géothermie, aérothermie et chauffe-eaux thermodynamiques). Ces solutions écologiques et économiques utilisent les énergies renouvelables (terre, eau et air) pour chauffer et/ou rafraîchir les maisons individuelles, pour fournir l'eau chaude sanitaire et pour chauffer l'eau des piscines, en neuf comme en rénovation.

Pour cela, Sofath s'appuie sur **un réseau de concessionnaires-installateurs** (unique sur le marché du chauffage), **une démarche qualité globale** (certification NF PAC de tous ses produits, double certification ISO 9001 et 14001 du site de production, qualification RGE des concessionnaires-installateurs), **un site de production** (situé à Portes-Lès-Valence) et un **centre de compétence R&D dédié aux PAC** (via le groupe BDR Thermea), lui permettant de proposer des produits innovants et de qualité.

SOFATH emploie 43 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires de 12,2 millions d'euros.

[Pour twitter l'information](#) 